HOUSE OF COMMONS
CANADA

THE CHALLENGE OF CHANGE:
A CONSIDERATION OF THE CANADIAN BOOK INDUSTRY

STANDING COMMITTEE ON CANADIAN HERITAGE

Clifford Lincoln, M.P.
Chair

June 2000

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: http://www.parl.gc.ca

Available from Public Works and Government Services Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

100-07270/

THE CHALLENGE OF CHANGE:

A CONSIDERATION OF THE CANADIAN BOOK INDUSTRY

STANDING COMMITTEE ON
CANADIAN HERITAGE

Clifford Lincoln, M.P.

Chair

June 2000

MEMBERS OF THE STANDING COMMITTEE ON CANADIAN HERITAGE

CHAIR

Clifford Lincoln	Lac-Saint-Louis

VICE-CHAIRS

Dennis Mills	Broadview—Greenwood
Inky Mark	Dauphin—Swan River

MEMBERS

Mauril Bélanger	Ottawa—Vanier
Cliff Breitkreuz	Yellowhead
Paul Bonwick	Simcoe—Grey
Sarmite Bulte	Parkdale—High Park
Irwin Cotler	Mount Royal
Pierre de Savoye	Portneuf
Wendy Lill	Dartmouth
Rick Limoges	Windsor—St. Clair
Eric Lowther	Calgary Centre
Mark Muise	West Nova
Alex Shepherd	Durham
Caroline St-Hilaire	Longueuil
Bryon Wilfert	Oak Ridges

CLERKS OF THE COMMITTEE

Martine Bresson
Normand Radford

RESEARCH STAFF OF THE COMMITTEE
Research Branch, Library of Parliament

Joseph E. F. Jackson
Terrence J. Thomas

Consultants

David Black
Kevin Burns

THE STANDING COMMITTEE ON CANADIAN HERITAGE

has the honour to present its

SECOND REPORT

Pursuant to Standing Order 108(2), your Committee studied the Canadian Book Industry and reports its findings and recommendations.

TABLE OF CONTENTS

CHAPTER ONE: INTRODUCTION 1

A. REPORT FOCUS 1

1. Background 2

2. What the Committee Heard 3

3. Canadian Heritage Considerations 4

4. Industry Canada Considerations 6

B. METHOD 7

C. ORGANIZATION OF THE REPORT 8

CHAPTER TWO: PRODUCTION 11

A. AN OVERVIEW OF CANADIAN BOOK PUBLISHING 13

1. Statistics Canada's Archival Data 13

2. Federal Support to Book Publishing 14

i. Publisher Support from the Department of Canadian Heritage 15

ii. Publication of Canadian-Authored Titles 15

iii. Revenues and Regional Variations 15

iv. Publisher Profitability 16

v. Publisher Support from the Canada Council for the Arts 17

B. DIFFERENT WAYS OF COUNTING – DIFFERENT VIEWS OF PUBLISHING 18

CHAPTER THREE: DISTRIBUTION: WHOLESALE AND RETAIL 21

A. RECENT TRENDS IN BOOK DISTRIBUTION 21

1. Book Distribution in Canada 22

i. Chain Stores 23

ii. Box Stores 24

2. Changing Dynamics in Book Distribution and Retail 25

B. RELEVANT LEGISLATION 27

1. The *Competition Act* 27

i. Market Share 28

ii. Vertical Integration 30

2. The *Investment Canada Act* 32

3. The *Copyright Act* 33

4. The *Excise Tax Act* 34

CHAPTER FOUR: WRITERS AND CREATORS 37
A. Royalties 38
B. Public Lending Right and Reprographic Collectives 40
C. Copyright 41

CHAPTER FIVE: LIBRARIES, PRESERVATION AND ACCESS 45
A. COUNTING ON BOOKS 46
B. PRESERVING CANADA'S LITERARY HERITAGE 47
C. ACCESSING CANADA'S LITERARY HERITAGE 48
D. HOW AND WHERE LIBRARIES BUY THEIR BOOKS 49
E. CHILDREN AND LITERACY 51

CHAPTER SIX: CONSIDERATIONS FOR THE FUTURE 53
A. ONGOING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS 53
1. CD-ROMs and DVDs 53
2. Electronic Book Technology 54
3. Printing on Demand 54
4. Personal Electronic Agents 55
B. THE HEALTH OF CANADA'S BOOK INDUSTRY 55
C. THE CHALLENGE OF TECHNOLOGICAL CHANGE 59
1. Key Elements 59
i. Book Returns 60
ii. Timely Information 61
iii. E-commerce 61
iv. Digitization of Backlists 63
2. Strategic Steps to Strengthen Canada's Book Industry 63
D. THE CHAPTERS / PEGASUS QUESTION 65
E. FINAL THOUGHTS 66
Funding the Changes 67

RECOMMENDATIONS 69

APPENDIX A: List of Witnesses 73

APPENDIX B: List of Submissions 77

APPENDIX C: Selected Statistics 79

APPENDIX D: Federal Support Measures for Canadian Book Publishing 83

APPENDIX E: How Books are Distributed in Canada 87

APPENDIX F: The Role of the *Competition Act* 89

APPENDIX G: Economic Considerations 91

APPENDIX H: Selected Canadian Book Industry Chronology, 1991-2000 93

APPENDIX I: Site Visit Report 97

APPENDIX J: The Immediate Consequences of Electronic Commerce 99

APPENDIX K: Publisher and Wholesaler Discounts 101

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 103

SUPPLEMENTARY OPINION OF THE BLOC QUÉBÉCOIS 105

DISSENTING OPINION OF THE NEW DEMOCRATIC PARTY 107

MINUTES OF PROCEEDINGS 109

CHAPTER ONE: INTRODUCTION

> ... [The] retail industry is an exciting, fast-paced, but brutally competitive business. It's tough to make a buck. It's driven by hard-nosed, intelligent people who are ruthless at maximizing the value they get from a dollar. The difficulty we face is those people are our customers.[1]

There is a wave of change gaining momentum as it moves with increasing force toward all elements of Canada's book industry. This process is a mix of domestic and international forces in large part tied to technological innovations and concurrent shifts in the way books are produced, manufactured and distributed. These changes are imposing new pressures on the economic structure and organization of companies that produce and distribute their materials. Change is equally dramatic at the retail level, challenging traditional conceptions of how products are marketed and how consumers make choices.

Canada is not alone in its need to find effective ways to respond to these forces. Our small, thinly distributed, culturally diverse nation borders the world's largest entrepreneurial entertainment and cultural enterprise. Internationally, ongoing corporate consolidation is enabling a select few to dominate the cultural arena across all creative sectors.

Canada's book industry is by no means immune to these forces. Predominantly foreign-owned transnational corporations increasingly hold the power to influence the literary personality of the countries where they operate, thus enabling a book promoted on an American talk show to speed its way into the top-ten list not only in the U.S., but also in Canada, Britain and elsewhere. Similarly, French-language success stories in Canada and Europe often appear on the same best-seller lists on both sides of the Atlantic.

Television may be one of the most influential, but is by no means the only medium that can drive sales and shape tastes. Most notably, the sudden popularisation and maturation of the Internet has disrupted traditional modes of interaction across the creative continuum — from the way words and images are created, produced, distributed and accessed, to the way consumers make choices and purchases. This is prompting serious concerns for conventional retailers, who stand to lose not only customers, but their businesses unless they adapt quickly, find new niches, or develop new approaches to customer service.

As a new communications context, the Internet is also wreaking havoc with traditional book reading and buying cultures. For some long-established Canadian booksellers, it is already too late; for others, it has been an opportunity to retool, adapt and flourish.

A. REPORT FOCUS

The purpose of this introduction is to prepare the reader for the chapters that follow. It attempts to identify and disentangle some of the links in the book chain with a view to setting the groundwork

[1] Mr. Peter Woolford, Senior Vice-President, Policy, Retail Council of Canada, 29 February 2000.

for the evidence heard by the Committee. This chapter is also intended to pave the way for the recommendations that stem from the evidence heard. Although this report will address a number of individual components, the Committee is aware that, together, they contribute to Canada's vibrant publishing and literary ecosystem. Accordingly, the recommendations contained in this report are designed to address the long-term wellbeing of Canada's book sector.

1. Background

The Standing Committee on Canadian Heritage began its study of Canada's book distribution industry in December 1999 with briefings from representatives of the Book Publishing Program from the Department of Canadian Heritage, the Canadian Booksellers Association (CBA) and two independent booksellers. As Sheryl McKean, Executive Director of the CBA explained:

> Like many other sectors of the economy, Canada's book selling business has undergone tremendous changes in the last ten years. Technological innovation has affected every stage of our business from writer to reader, including publication, marketing, distribution, and retailing. These changes are significant enough to justify a close examination by parliamentarians of the legislation and regulations in place in order to ensure that they still respond to public policy objectives.[2]

Similarly, Don Stephenson, Director General, Cultural Industries with the Department of Canadian Heritage noted:

> We have to understand the impact of fewer independents and more large stores, which is a story that goes across the economy. It's not exclusive to book publishing. It's not exclusive to the cultural industry. We need to understand the effect this change in the structure of the marketplace will have on the production of Canadian content and its reaching Canadian readers.[3]

Given these concerns, the Committee decided that there was sufficient reason to undertake a background study of Canada's book industry, particularly on the current circumstances of distribution, wholesaling and retailing.

Library of Parliament researchers in collaboration with expert consultants conducted a background study between December 1999 and February 2000. Following from the lessons of that study, the Committee decided in February 2000 to conduct a more focused review of Canada's book industry. Between that time and May 2000, the Committee heard from over 55 witnesses, representing publishers, writers, wholesalers, retailers, librarians, consumers, industry analysts, statisticians and other industry experts.[4]

---

[2] Ms. Sheryl McKean, Executive Director, Canadian Booksellers Association, 7 December 1999.

[3] Mr. Don Stephenson, Director General, Cultural Industries, Department of Canadian Heritage, 7 December 1999.

[4] It is important to point out, however, that this is not a representative sample of all key industry stakeholders. Witnesses were selected on the basis of relevance to the study and their availability. Some individuals who were invited, declined to appear, whereas some contacted the Committee, requesting to be included.

This study is guided by three key shifts in book industry practices witnessed in recent years, and their perceived direct and/or indirect impacts on the creation, promotion, distribution and availability of Canadian-authored works. These industry shifts are:

1. Innovations in information technology, which have fostered the possibility of new types of computer-mediated commerce (i.e., e-commerce);

2. The arrival of the retail superstore, which is reconfiguring the book retailing and distribution landscape; and,

3. New trends in book wholesaling practices and ownership, which have left some industry stakeholders wondering whether such shifts represent a threat to the distribution and availability of Canadian-authored materials to Canadians.

2. What the Committee Heard

Witnesses strongly encouraged the Committee to look at the entire ecology of books and reading. By this, they meant that the Committee should look at ongoing changes within a context that would include writers, publishers, wholesalers, distributors, retailers, libraries and readers.

Some examples of what the Committee heard included:

- Last year the Book Publishing Industry Development Program ... looked at companies that benefit from their program ... [T]he profit margin before tax for this group ... was less than 2%. I think it's absolutely vital to understand that point if you want to understand that industry. Why is this? We think it's not because we are bad business people; we think it's because we publish books in this country. Fundamentally we have a problem with the environment in which we live.[5]

- There is a desperate need for all government departments to recognize that cultural market places are like no other ... in a cultural market place, there has to be a measure beyond fiscal concern.[6]

- The association wants to see a diverse range of books made available by book retailers to ensure access to diverse cultural offerings. ... We want to see diverse ownership to guard against any possible bankruptcies in the future. The large chains have yet to prove their profitability. As the old saying goes, it isn't wise to put all your eggs in the same basket.[7]

- The real challenge for booksellers of all sizes today is that their competition is international. ... I have independent members who are booksellers ... If anything it's even tougher today that it was ten or fifteen years ago, when the independent grocers or the independent pharmacist or the independent hardware store went through this process. They at least did not have to face large multinational companies working from a low cost base in the United States, out of a warehouse in an industrial suburb. These folks do today. They're going head to head with amazon.com every day.[8]

---

[5] Mr. Michael Harrison, President, Association of Canadian Publishers, 2 March 2000.
[6] Brief submitted by The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.
[7] Mr. Georges Laberge, Director General, Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française, 24 February 2000.
[8] Mr. Peter Woolford, Senior Vice-President, Policy, Retail Council of Canada, 29 February 2000.

In contrast:

- We're not the first industry to resist change. Changes have engulfed industries since McLaughlin made Cadillacs in Oshawa. There have been all kinds of changes. The best way, however, in a changing world is to get aboard that change and control it and channel it in a direction that helps people. Publishing and the publishing world is changing. It cannot be stopped, I'm sorry. I've been around long enough to know that.[9]

- I can't predict the future of the booksellers ... I don't know what's going to happen to them. I can't tell whether they'll survive or not, but I can tell you that our experience has been wonderful both with the large and the small.[10]

- I remember very well when the business was conducted entirely by small, independent stores, that kept Canadian books on back shelves in small sections, titled Canadiana. They were just another category like gardening or the occult. It was only the advent of Chapters and later Indigo that moved Canadian books — and thus Canadian authors — into the mainstream.[11]

- Isn't a big part of our problem just that it's not so comfortable anymore. It's no longer ... a gentleman's business. It's become much more competitive and there have been good things that have flowed from that. People have pulled themselves up by their bootstraps and there have been changes. There have been positive changes. Publishers have [got] better at a lot of the things they do.[12]

Thus, it was clear to the Committee, that in today's information society, the book as well as the very concept of the how the printed word is produced and distributed is changing dramatically. Indeed, as will be discussed later on in this report, today's hardbound literary classic or mass-market paperback could very well become tomorrow's e-book or downloadable, print-on-demand file.

3. Canadian Heritage Considerations

The mandate of the Standing Committee is to oversee issues and legislation pertaining to the Canadian Heritage portfolio. With respect to the book industry, the Committee's mandate is to monitor the link between the Government of Canada's support to the book industry and the provision of increased choice of Canadian-authored materials to Canadian readers.

During its deliberations, this Committee heard many impressive Canadian literary and publishing success stories from the past thirty years. Some 10,000 English and French language titles are typically published in Canada each year, and just under half of these are written by Canadians. Reading remains a popular and common leisure activity among Canadians who can also access these materials from a network of 21,000 public libraries.

Despite the growth and the national and international acclaim for Canadian writers and writing, the majority of Canadian-owned publishing ventures would simply not be profitable if it were not for

---

[9] Mr. Claude Primeau, President and CEO HarperCollins Canada Ltd, immediate past president Canadian Publishers' Council, 2 March 2000.

[10] Mr. Howard Aster, Publisher, Mosaic Press, 13 April 2000.

[11] Letter to Chair, Mr. Peter C. Newman, Author, 27 March 2000.

[12] Ms. Jacqueline Hushion, Executive Director, Canadian Publishers' Council, 2 March 2000.

support from the Government of Canada. This places great pressure on publishing houses when they make their selections. As Dr. Shirley Thomson of the Canada Council for the Arts wrote in a letter to the Committee:

> The Canadian approach encourages diversity of voice, experimentation and risk, and this capacity for research and development — supported by the Canada Council for the Arts — is behind the success of Canadian literature. It has also allowed Canadian literature to come virtually out of nowhere, in competition with publishing industries that are huge or have been active since Gutenberg.[13]

Witnesses from the publishing industry spoke to the Committee about the fragile nature of their business. They spoke about their limited access to capital, low profitability and the way rapid technological and market changes have the potential to overwhelm them. But publishers were not the only ones with serious concerns about their future. Canada's independent booksellers also see themselves as fragile elements in a threatened ecology. As Ms. Holly McNally, owner of McNally-Robinson Booksellers, a regional independent book chain based in Western Canada, observed:

> [I]ndependent bookstores are linked in a cultural chain, region by region, across this country. Canada is, after all, a culture of regions. .... This is a cultural chain offering diversity — hundreds of different bookstores offering diverse cultural choices to Canadians. This chain represents bookstores that are rooted firmly in their communities, where they focus sharply on their own constituency of readers, writers and publishers.[14]

There was a time when independent booksellers faced competition primarily from department stores, book chains and book clubs. Added to that list today is even fiercer competition from convenience stores, supermarkets, big-box stores and e-commerce. Although offering more consumer choice, these new sources of competition have changed the book selling landscape in Canada. The Association of Canadian Publishers expressed it this way:

> Canadian book publishers recognize that Chapters [the book superstore] is now firmly a part of the Canadian book industry. Publishers also acknowledge the impact that the emergence of superstores has had on book retailing in Canada. Their presence, and that of other chains has expanded the book retailing space in Canada. They have also contributed to the recent growing profile of books in Canada.[15]

At the same time, other witnesses, particularly smaller independent booksellers, made serious claims regarding alleged aggressive business practices and the long-term intentions of larger competitors such as Chapters, Indigo and Quebec's Groupe Renaud-Bray. For example, "Quebec authors are very worried by what is happening today with big box retail stores as well as by changes that have been noted in the Quebec and Canadian publishing industry in general."[16] However, as Ms. Carole Morency of Groupe Renaud-Bray, a chain of 25 superstores, explained:

---

[13] Letter to Committee, Dr. Shirley Thomson, Director, Canada Council for the Arts, 17 January 2000.
[14] Ms. Holly McNally, Owner, McNally-Robinson Booksellers, 29 February 2000.
[15] Brief submitted by the Association of Canadian Publishers, 9 May 2000, p. 7.
[16] Ms. Carole David, Writer and Professor, Union des écrivaines et écrivains québécois, 21 March 2000.

> [Independent bookstores] are accusing the Groupe Renaud-Bray of engaging in some rather nasty tactics because of its size. All we are trying to do is to build a strong organization capable of running a sound business and of growing still further.[17]

Historically, the cultural chain of independent bookstores has not been well served by a timely, efficient, wholesale or distribution service at the national level. Consumers were often advised that a book could be ordered, but it might take eight weeks for delivery. Over the years, various reports on the book industry have identified distribution, re-stocking, or fulfilment as weaknesses in the overall Canadian system that need addressing.[18]

In its brief to the Committee, Chapters explained the crucial importance of being able to rely on an effective system of distribution and fulfilment:

> At the time of the merger [of SmithBooks/Librairie Smith, Prospero, The World's Biggest Bookstore and Coles], Chapters knew that it could not build 75 superstores by the turn of the century without a solution to this industry problem. All observers agreed that Canada needed this capability. Chapters' strong preference was not to invest to build this distribution capability itself. Thus Chapters met with U.S. wholesalers, Canadian wholesalers and several Canadian publishers to encourage them to set up a national wholesale capability. The explosion of the Internet highlighted the need for this capability. No one was willing to make the sizeable investment needed and thus Chapters was compelled to take the lead investment role.[19]

Today, traditional bookstores, whether independent or part of a chain, are competing with virtual booksellers. It is common for consumers to order books online and have them sent out within 24 hours. As Mr. Larry Stevenson noted in his remarks to the Committee:

> The fastest growing book retailer in Canada in 1999, however, was not Chapters, but Amazon [a U.S.-based electronic commerce Web site]. Yet Amazon does not collect GST, does not employ one person in Canada, does not pay a dollar of taxes in Canada, and does not pay Canadian agencies for their books sold to Canadian consumers.[20]

It is apparent, therefore, that in light of the evolving nature of today's book sector — whether in Canada or internationally — efficient stock management and a large, accessible inventory have become key components for the smooth functioning of the industry's business chain.

4. Industry Canada Considerations

Size definitely seems to matter in this debate. Several witnesses asked the Committee to intervene by recommending changes to the *Competition Act*, so that the Competition Bureau might play a more interventionist role in Canada's book industry.

In studying the complex ecology of the book industry in Canada, however, the Committee does not want to divert its focus to what the National Librarian describes as:

---

[17] Ms. Carole Morency, Communications Director, Groupe Renaud-Bray, 24 February 2000.
[18] "Fulfilment and Operating Practices in the European Book Industry," Industry Canada, 1996.
[19] Brief submitted by Chapters, 24 February 2000, p. 14.
[20] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc, 24 February 2000.

> ... the battle of David and Goliath. I appreciate the dilemma faced by the independents in their battle to exist in conjunction with these big-box retailers. But it is in the business world and each business must find its market and cater to it.[21]

Books are cultural artifacts. But they are also products that are produced and sold like many other products. Although the Heritage Committee is interested in the cultural dimension of the book industry, it is inevitable that there will be overlaps with the concerns of the Industry Committee.

B. METHOD

To develop the strongest possible understanding of the Canadian book distribution industry, the research team began its study in December 1999 by contacting government agencies, including the Department of Canadian Heritage, the Canada Council for the Arts and Statistics Canada. The study team also contacted key industry stakeholders (e.g., the Canadian Booksellers Association). Some of the information requested, included:

- Longitudinal data on federally-funded publishing grants and programs.
- Available information on the outcomes of federal grants on publishing in Canada.
- Longitudinal data on the number of Canadian-authored titles and their sales.
- Publisher viability before and after federal subsidies.
- Information on the current state of wholesaling, distribution and retailing practices in Canada and elsewhere.
- Relevant data on domestic and international book buying and selling patterns.
- Longitudinal data on independent booksellers.
- Relevant data on electronic commerce and its impact on book distribution.
- Data on the evolving nature of market share in Canada's book selling industry.

Due in large part to the cooperation of the groups listed above, a great deal of industry-related statistical information was obtained. At the same time, significant gaps in the available information on the past and present state of the Canadian book industry were noted. Therefore, to gather further information, database and literature searches as well as telephone interviews and meetings with a selection of key industry stakeholders were conducted, as required.

---

[21] Mr. Roch Carrier, National Librarian, supplementary answers to questions raise by members on 2 March 2000.

C. ORGANIZATION OF THE REPORT

On the basis of the information gathered, six focussed questions were developed:

1. Based on the available evidence, what can be said about the state of book publishing, distribution and retailing in Canada?

2. Based on the available evidence, what information is lacking on the state of book publishing, distribution and retailing in Canada?

3. What are the potential implications, impacts and challenges of current industry trends (e.g., new technologies, electronic commerce)?

4. What industry trends and challenges do we need to better understand and monitor?

5. What kind of relationship exists between various industry organizations, associations and other industry players?

6. What role can the Government of Canada play to best serve the interests of the Canadian book industry?

As can be seen, each question relates to the Committee's concern with the implications of changes in technology, retail practices, and distribution methods. Not surprisingly, witnesses raised many more issues and concerns along the way. There were also a number of important areas, especially relating to statistical information, for which no data were available. This report addresses some key gaps and suggests remedies. Overall, the Committee believes that it has weighed the concerns raised by witnesses and has identified a number of crucial areas for policy development and action for various actors across Canada's book publishing chain.

The Standing Committee received many briefs, heard from many people in the industry as well as from individuals across the country. Their comments, observations, and recommendations have been carefully considered for this report. The Committee hopes that the recommendations contained here will lead to a more efficient and effective system of publishing, wholesaling, distribution and retailing in Canada. It is the Committee's belief that it is possible to encourage and support a more competitive business environment for Canada's authors, publishers, wholesalers, distributors and book retailers.

The many issues, themes and concerns described in this chapter have helped guide the structure of this report and are addressed, where appropriate, in the five chapters that follow. These are:

Chapter Two: Production — An overview of book publishing in Canada and the role the Government of Canada plays in this cultural industry through the Department of Canadian Heritage, and at arm's-length through the Canada Council for the Arts. This section addresses the amount of publishing activity in Canada, its diversity and its profitability.

Chapter Three: Distribution — How books are distributed, sold or returned in Canada through a complex network of wholesalers, distributors, exclusive agents, and bookstores. The legislative framework around publishing, including copyright, investment, tax, and business practice issues.

Chapter Four: Authors and Creators — Authors and creativity lie at the heart of any discussion of the printed word. This chapter looks at how Canadian authors are paid and how their works are protected from improper exploitation here in Canada and around the world.

Chapter Five: Libraries, Access and Preservation — Canada's public and institutional libraries play an essential role in the book industry, serving as intermediaries between Canadians and their literary heritage.

Chapter Six: Considerations for the Future — This chapter examines publishing beyond the traditional book. It explores the implications of printing on demand (POD) and of electronic books (e-books). This final chapter will also address some strategic options for government action designed to assist an industry that is experiencing such remarkable change.

CHAPTER TWO: PRODUCTION

Canada's book publishing sector plays an important role in disseminating Canadian cultural materials to Canadians and the rest of the world. In general, most are small enterprises, deeply rooted in a local community that specialize in nurturing distinctive, regional literary voices. Many are well known in their home provinces, but virtually unknown elsewhere.

In a brief submitted to the Committee, the Department of Canadian Heritage noted that:

> Our authors are well represented in the domestic market, with nearly 50% of [titles] sold in Canada authored by Canadians; [furthermore] 80% of Canadian-authored books are published by Canadian-owned and — controlled publishing houses.

Nevertheless, despite these encouraging numbers, the Department went on to observe that:

> the Canadian book industry faces challenges brought about by market size and ... changes in the global and domestic market. [In particular], increased consolidation among retailers and [foreign] publishers and the lack of access to capital make it difficult for Canadian firms to compete in the changing environment.[22]

These challenges have prompted some observers to question both the short- and longer-term implications for the economic wellbeing of the Canadian book industry and its various stakeholders. For example, some fear that increased centralization by a national chain will overlook a work that is not an international blockbuster. Indeed, as Mr. Michael Harrison, President of the Association of Canadian Publishers explained to the Committee:

> In recent years we have had ongoing problems ... as any business does. Basically the industry is made up of small businesses. Even the largest companies within the Canadian-owned industry are relatively small, certainly in contrast to the Time Warners and Random Houses of the universe. But we've had to withstand mergers within this group, and we have incredibly well-heeled competition who can afford to pay higher advances for authors who are free to go to any publisher they wish. ... [T]his creates pressure on our business. It's much harder for our companies to gain access to the authors to make the real success stories in the business that help pay for the broad sweep of the titles we do.[23]

In light of these circumstances, it can be seen why requests for federal government action to combat chronic under-capitalization and excessive market control were repeatedly voiced during the Committee's hearings on Canada's book industry. Examples of witness recommendations included:

---

[22] The Canadian Book Publishing Industry, Brief submitted by the Department of Canadian Heritage, 7 December 1999.

[23] Meeting of the Standing Committee on Canadian Heritage, 2 March 2000.

- Find a way of controlling discounts publishers can give to retailers to guard against absolute dominance of the big box format.[24]

- ... ensure that we preserve the cultural diversity of this country at a grassroots level. ... We're simply looking for that support to get the infrastructure in place.[25]

- ... continue to support creation and national publishing, ... promote the distribution of French books in the other Canadian provinces and territories.[26]

And,

- ... address the chronic under-capitalization of the Canadian publishing industry ... [and] implement an equity tax credit to attract new private sector investment to meet the need to embrace new technologies, ... the ever-changing demands of our markets, and to remain competitive.[27]

Ms. Sheryl McKean, Executive Director of the Canadian Booksellers Association told the Committee that the increased concentration of ownership in Canada's book industry not only affects "discounts, terms of trade, and distribution" practices, but can "affect creators, producers, retailers, and most importantly, Canadians and our culture."[28]

To what extent, however, are these concerns justified? Furthermore, how can we better identify and understand some of the potential consequences of recent trends in book publishing? And — most important for this discussion — how are industry trends affecting the available number of Canadian-authored titles for Canadian readers and consumers?

This chapter addresses these questions by taking a step back from witness testimony to examine recent data on Canadian book publishing, sales and revenues as well as the role the Government of Canada plays in support of this sector.

Although this chapter uses language that is more often used to describe industrial production, it is written in full recognition that what is being produced is the work of Canada's literary creators. Books, whether they be works of fact or fiction are indeed marketable "products" that are works of imagination, or of in-depth research and analysis. The Committee realises that without the unique skills and insights that our writers bring to their work there would be no sustainable publishing industry in Canada.

---

[24] Brief submitted by Dr. Rowland Lorimer, Director, Canadian Centre for Studies in Publishing, 22 February 2000, p. 3.

[25] Mr. Christopher Smith, Owner, Collected Works; Acting Director, The Independents, 29 February 2000.

[26] Mr. Gaëtan Lévesque, Vice-President, Publishing of General Literature, Association nationale des éditeurs de livres, 2 March 2000.

[27] Brief submitted by the Association of Canadian Publishers, 2 March 2000, p. 5.

[28] Ms. Sheryl McKean, Executive Director, Canadian Booksellers Association, 7 December 1999.

A. AN OVERVIEW OF CANADIAN BOOK PUBLISHING

The number of Canadian-authored books produced in a given year varies notably depending upon on who is collecting and reporting the data. Statistics Canada, the Department of Canadian Heritage, and the Canada Council for the Arts each collect and report statistics in unique ways. Each offers a statistical 'snap-shot' of publishing in Canada, but each picture presents a different perspective of Canadian publishing activities. The result is that for all the numbers available, it is difficult, if not impossible, to compare them. It is, however, possible to make some inferences from the available data. Before turning to a review of Canadian Heritage and Canada Council data collection methods, this section begins by summarising the data that Statistics Canada collects on the publication of Canadian-authored titles in Canada.

1. Statistics Canada's Archival Data

The usefulness of Statistics Canada's archival data is that it offers a broad lens through which an examination of the Canadian literary sector can be made. Every two years it presents data collected from publishers large and small from across Canada. The most recent survey, which will be released in 2000, will deal with publishing activities in Canada in 1998. Its objective "is to provide statistics on the activities of book publishing and exclusive agents, regardless of the amount of earned revenue. Such information is used by the private sector in corporate decision making as well as by all levels of government. It provides the basis for informed decisions on policies and programs in the publishing industry."[29]

Unfortunately, there have been several changes to the survey over the years. For example, starting in 1990, publishers had to earn a certain amount of revenue to be included in the survey, but this was dropped in 1996. This makes long-term comparisons difficult. Nevertheless, the advantage of Statistics Canada data is that they capture a wide range of information that can be used to develop an understanding of the scale of the Canadian literary sector.

Table 2.1, for example, provides some interesting insights into the successes of Canadian publishers in the 1990s. As can be seen, the number of new titles released by Canada's publishers increased steadily between 1991 and 1997, with 9,152 new titles published in 1991-92 and 11,400 in 1996-97. During this same period, the total number of books in print increased from 62,115 to 87,949.

With respect to total revenue, Canadian publishers experienced steady growth, with revenues rising from $1.5 billion in 1991-92 to nearly $2 billion in 1996-97. At the same time, the percentage of profitable firms fluctuated considerably during this period, with the number of profitable publishers dropping most notably between 1994-95 and 1996-97, from 71.9 to 50.5%.[30]

Statistics Canada makes a distinction between the income a publisher derives from its own publications and from exclusive agency contracts.[31] When these figures are viewed side-by-side, they indicate that the growth in income from exclusive agency arrangements through the 1990s outpaced the income derived from the sale of Canadian publishers' own titles. Similarly, during this same

---

[29] Survey of Book Publishers and Exclusive Agents, 1998, Statistics Canada.

[30] This is probably explained by a substantial cut in federal government support to book publishing for fiscal 1995-1996, from $30 to $16.6 million.

[31] "Exclusive agency" is when a Canadian company enters into a contract with a foreign publisher to market their books in Canada.

period, sales generated from the export of titles rose dramatically from $48 million in 1991-92 to $122 million in 1996-97.

Table 2.1
Statistics Canada survey of publishers and exclusive agents (1991-1997)

	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1996-1997
Publishers*	322	323	316	326	511
Exclusive agents	47	41	39	40	51
Total new titles published	9,152	9,501	10,257	10,620	11,400
Total in print	62,115	63,966	70,839	74,948	87,949
Sales in Canada ($ thousands)	**1,245,381**	**1,257,352**	**1,265,636**	**1,409,692**	**1,495,919**
Exclusive agency sales	663,654	659,002	659,633	753,771	844,167
Exports	48,332	71,563	115,552	122,731	121,540
Other foreign sales	177,824	202,653	228,427	247,032	284,236
(Cost of sales)	*(739,710)*	*(771,962)*	*(821,036)*	*(924,732)*	*(997,070)*
(Operating expenses)	*(730,070)*	*(762,420)*	*(767,349)*	*(810,536)*	*(899,829)*
Total Revenue	1,525,085	1,599,253	1,677,416	1,859,537	1,972,134
Profit as % of revenue	3.6	4.1	5.3	6.7	3.8
% of firms with a profit	60.4	58.0	64.8	71.9	50.5

* Prior to 1996-97, a publisher was required to earn $50,000 before it could be included in the survey. A change in criteria explains the sudden increase for 1996-97.

Thus, taken together, there is some evidence that the Canadian publishing sector — despite some fluctuations in profit levels — experienced moderate growth during the 1990s. Unfortunately, because complete information on publisher entries and exits is not available, the impact of the sudden drop in publishers operating at a profit in 1996-97 is unclear.[32] Furthermore, because Statistics Canada does not collect data on the basis of authorship — that is, the publication of Canadian-authored vs. non-Canadian-authored titles — it is not possible to say anything about shifts in the publication of Canadian titles over time, using data from Statistics Canada.

The Government of Canada supports book publishing in Canada in a number of direct and indirect ways. The next section presents summary data related to these forms of support.

2. Federal Support to Book Publishing

The Statistics Canada data presented in the previous section provide some useful insights into the overall state of Canadian publishing between 1991 and 1997. They do not, however, shed light on the activities of Canadian publishers who were recipients of some form of government support. Moreover, they do not tell us whether such publishers were more profitable as a result.

The Department of Canadian Heritage and the Canada Council for the Arts are two agencies, however, that are able to provide insights into such questions, since for most of the 1990s they tracked

[32] Statistics Canada does collect information on the entries and exits of publishers within the Canadian market, however, data for 1998 are not yet available.

the outcomes of the support that they provided to Canada's publishers. This section provides a summary of those data.

i. Publisher Support from the Department of Canadian Heritage

The federal government's principal and direct support to publishing is through the Book Publishing Industry Development Program (BPIDP) of the Department of Canadian Heritage. This program provides formula-based funding to publishers across the country on the basis of their sales of Canadian-authored titles. Its main objective "is to strengthen the capacity of the Canadian-owned and -controlled industry to publish and market Canadian books in both domestic and international markets."[33] Statistics produced by BPIDP relate to those publishers who received some form of federal assistance. As such, they do not provide a complete picture of publishing in Canada, but do offer a useful profile of the publishing activities of a particular group of Canadian publishers.[34]

ii. Publication of Canadian-Authored Titles

As can be seen in Table 2.2, in 1992-93, BPIDP invested $23 million in 178 publishers who published 5,109 titles, 3,667 of which were Canadian-authored. By 1998-99, BPIDP was investing $31.3 million in 201 publishers, who produced 5,417 tiles, of which 4,278 were Canadian-authored. This represents an overall increase of 17% in the number of Canadian-authored titles published. When broken down by language, these data also show that French-language publishers generally fared better than their English-language counterparts, with a 33.4% increase in Canadian-authored titles between 1992 and 1999.

Another positive trend related to the publication of Canadian-authored titles surfaces when one examines the percentage of new titles published by BPIDP participants. Table 2.2 reveals that, overall, the publication of Canadian-authored materials increased by roughly 7% between 1992 and 1999, with net revenues increasing almost 20% from $451 million to $569 million during those same years.

Thus, taken together, these data imply that Canadian publishers who received BPIDP support did not suffer permanent setbacks during the 1990s in their production of Canadian-authored materials.

iii. Revenues and Regional Variations

A 1998 program evaluation of the BPIDP notes that English and French publishers are essentially alike when compared by revenue size, although a higher percentage of French-language firms fall into the largest category of sales (that is, those with sales over $3 million). Furthermore, when examined by region and according to size of revenue, the most striking observation is that the majority (both French and English) fall within the $500,000 to $1 million revenue bracket (see Appendix C). In addition, BPIDP recipients of varying size, can be found in all regions apart from the Maritimes, which lacks publishers in the smallest and largest categories.[35]

---

[33] BPIDP Applicants' Guide, 1999-2000.

[34] For the purposes of the Program, an eligible title is generally one that has been authored by a Canadian, published by a Canadian publisher and printed in Canada. See Appendix D for a summary of the program's criteria.

[35] "Book Publishing Industry Development Program Evaluation," Corporate Review Branch, 1998: 19.

Table 2.2
Department of Canadian Heritage, Book Publishing Support Program Data, 1992-1999

	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
Book publishing support programs (in $ millions)	23	29	30	16.6	19.1	24.6	31.3
Number of publishers in program	**178**	**185**	**193**	**187**	**184**	**194**	**201**
English language	98	101	109	102	101	104	104
French language	80	84	84	85	83	90	97
Number of titles published	**5,109**	**4,561**	**4,639**	**5,137**	**4,823**	**5,012**	**5,417**
English	2,972	2,020	2,169	2,248	2,121	2,175	2,210
French	2,137	2,541	2,723	2,918	2,702	2,837	3,207
Number of titles reprinted	**n/a**	**3,906**	**4,203**	**4,408**	**4,015**	**4,523**	**4,354**
Publishers' Canadian-authored titles	**3,667**	**3,520**	**3,759**	**3,936**	**3,753**	**4,110**	**4,278**
English	1,746	1,623	1,794	1,783	1,709	1,810	1,827
French	1,921	1,867	1,965	2,153	2,044	2,300	2,451
Canadian-authored titles as % of new titles published (excluding reprints)	71	77	82	76	77	82	78
Publishers' total revenues in $ billions	0.451	0.448	0.525	0.542	0.525	0.540	0.569

* This total amount of support to publishers includes a cluster of support initiatives. Those which have been discontinued are marked "+". This total includes the Book Publishing Industry Development Program (BPIDP), National Marketing Assistance, Industry and Association Assistance, Distribution Assistance, International Marketing Assistance, New Media Technology+, and Publishers Distribution Assistance Program+.

iv. Publisher Profitability

Cultural success and economic profitability do not always go hand-in-hand. According to Statistics Canada's review of publishing in Canada, approximately half of Canada's publishers were operating without profit in 1996-97.[36] Indeed, as table 2.3 demonstrates, most BPIDP recipients were not profitable before receiving support from the program.

Table 2.3
Profitability of the BPIDP publishers (1992-1999)

	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
Publishers in program	178	185	193	187	184	194	201
Profitable before BPIDP	44	37	37	30	26	33	39
English	11	13	17	13	13	16	20
French	33	24	20	17	13	17	19
Not Profitable before BPIDP	134	148	156	157	158	161	162
English	87	88	92	89	88	88	84
French	47	60	64	68	70	73	78
% profitable	24	20	19	16	14	17	19
% not profitable before BPIDP	76	80	81	84	86	83	81

[36] "Survey of Book Publishers and Exclusive Agents, 1996-97," Statistics Canada, 87F-0004-XPB, table 2.

Table 2.3 also shows that between 1992 and 1999, publisher profitability before BPIDP support ranged between 14% and 24%, with the early part of the decade showing the highest levels, the mid-nineties showing a gradual decline, and the late nineties showing a slight resurgence in publisher profitability. Furthermore, although more French language publishers participating in the program were in profitable positions in 1992-93, by decade's end there was little variation between the overall number of profitable and non-profitable publishers, regardless of the language of publication.

Commenting on the success of the BPIDP program, Mr. Michael Wernick from Canadian Heritage noted:

> ... if you look at it as a diversity of content initiative, we would say it has been quite successful, the diversity of titles it has been successful. There are thousands and thousands of titles published every year by the firms that receive assistance from that program so if you look at it as a diversity of content initiative we would say it's been quite successful and compares very favourably to a lot of other initiatives. Where it's been less successful is if you measure it against an objective of the industrial structure of the industry. The industrial structure of the industry is more or less what it was about ten years ago. There hasn't been a lot of consolidation. There hasn't been a lot of entry or exit and as we were saying earlier, this problem of under-capitalization hasn't been addressed and it appears that if you're going to go after the issue of capitalization and sustainability you may need different kinds of instruments that are more targeted to that particular problem. What we're doing is we're blending cultural and industrial objectives in one program and it's been more successful in one than in the other.[37]

v. Publisher Support from the Canada Council for the Arts

The Government of Canada also supports publishing in Canada through one of its cultural agencies, The Canada Council for the Arts. The Council operates at arm's-length from the government and provides support to Canadian publishers in addition to any assistance they can receive through the BPIDP program. Although the total amount available through the Council is relatively small ($7 million in 1999, with the smallest grant worth $5,000 and the largest valued at $121,000), the Canada Council sees its role as one that "encourages diversity of voice, experimentation and risk, and the capacity for research and development."[38]

Whereas the BPIDP program supports the publishing industry at large, the Council's support is based on selected titles publishers include in their catalogue. To this end, the Council believes that without its support, "which assists approximately 1,600 literary or cultural titles a year — there would be very, very few serious books published in Canada."[39]

The Council's support comes in two categories, Emerging Publisher Grants that support new publishing ventures and Block Grants for established publishing houses. In 1999, fully 74% of publishers receiving support from the Canada Council for the Arts also received support through the BPIDP program.[40]

---

[37] Standing Committee on Canadian Heritage, 9 May 2000. Unedited copy.

[38] Letter to the Chair of the Standing Committee on Canadian Heritage from Dr. Shirley Thomson, Director of the Canada Council for the Arts, 17 January 2000.

[39] Ibid.

[40] Ibid.

Because of a granting formula based on titles, the Canada Council has useful data about the average print run of Canadian books — sponsored by the Council — and their average sales. It is important to note, however, that the usefulness of these data is limited in that they apply only to those publishers taking part in the Council's granting programs. These data are presented in Appendix C.

B. DIFFERENT WAYS OF COUNTING — DIFFERENT VIEWS OF PUBLISHING

The Statistics Canada survey of book publishing in Canada is a wide-angle view that includes almost all book publishing activity in this country. The BPIDP view is somewhat more selective, focusing on a smaller number of Canadian-owned publishers and their sales and production of Canadian-authored books. The Canada Council for the Arts is yet more selective, focusing on an even smaller group of Canadian-owned publishers and the titles they release.

In an ideal world, it would be possible to work interchangeably with these three data sets, since each would cast light on the other and when combined, would offer a comprehensive portrait of publishing in Canada. Regrettably, this is not possible. Nor is it possible to examine these statistics in light of Statistics Canada surveys of retail and wholesale trade in Canada. Books tend to be included in a number of categories that sometimes also include magazines, newspapers and other printed matter. This lack of integrated and comprehensive statistical information is not helpful to a cultural industry that has been subject to a remarkable number of transitions over the past decade.

In *A Sense of Place, A Sense of Being*, the Standing Committee on Canadian Heritage recommended that "the collection of statistics on cultural activity be of the same quality and timeliness as those now available for other sectors of the Canadian economy."[41] This report reinforces the importance of such an undertaking. Indeed, a recurrent refrain throughout the Committee's hearings was the need for better and more current information. The comments of Mr. Micheal Wernick from the Department of Canadian Heritage best sum up the challenge for today's book industry stakeholders:

> Data collection and a sort of ... window in the marketplace is absolutely crucial. ... it's an area that needs a lot of attention. ... it's absolutely crucial [for] public policy makers and for industry actors. To take good decisions they need real time data and we're working very hard on this. I know that your report last June drew a lot of attention to this. We actually have a small project team at work on conceptual and feasibility work on a cultural observatory for Canada.[42]

Thus, the issue of more useful and current information, extends well beyond a lack of current archival data such as those collected by Statistics Canada, Canadian Heritage and the Canada Council.

The absence of concrete — and largely fundamental — information regarding Canada's book publishing sector presents a challenge for the Committee. Based on witness testimony, it is clear that certain industry stakeholders — particularly smaller publishers and booksellers — are struggling to

---

[41] Recommendation 37, "A Sense of Being, A Sense of Place", Ninth Report of the Standing Committee on Canadian Heritage, June 1999.

[42] Mr. Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Department of Canadian Heritage, 9 May 2000. Unedited copy.

resituate themselves in an era of increased domestic and international competition and rapid technological change. Therefore, to address the issue of missing or incomplete statistical data and information on Canada's book publishing sector:

Recommendation 2.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in consultation with Statistics Canada and The Canada Council for the Arts, develop and implement a data collection and sharing strategy that allows for the timely collection of book industry statistics. The Department of Canadian Heritage should present a progress report to this Committee within six months of the Government's response to this report.

CHAPTER THREE: DISTRIBUTION: WHOLESALE AND RETAIL

A. RECENT TRENDS IN BOOK DISTRIBUTION

Book distribution is undergoing rapid change in all developed countries. Changes in the way books are distributed are being driven by opportunities made possible by the development of information technologies. There are two visible forms of these changes evident in Canada and other developed countries: the arrival of large box-stores and the growth of computerized systems that when bundled together have made electronic commerce (e-commerce) possible. A simplified flowchart of how books are distributed in Canada is presented in Appendix E.

While there have been large stores (e.g., department and grocery stores) for more than one hundred years, the development of such stores is a recent phenomenon that emerged during the 1970s. These large stores (e.g., Toys 'R' Us, Home Depot, Staples) depend on sophisticated inventory and sales systems that are linked together to form just-in-time ordering and delivery systems tailored to specific markets.

The same computer systems have encouraged the development of electronic commerce. Electronic commerce is a much larger field of activity than the ability to order something over the Internet. A great deal of electronic commerce takes place between businesses. Manufacturers of auto parts have computerised inventory and ordering systems that are linked to those of the large car manufacturers. This allows the car manufacturer to order parts and to specify the way the order is put together and when it is delivered to the factory. Billing systems and payment systems are also linked electronically. Thus, the growth of electronic commerce has led to changes inside companies (e.g., inventory control systems) and to the relations between and among companies.

The computerized control systems that have allowed this to happen have also facilitated electronic commerce; that is, the "dot.com" economy. The most visible element of this is the ability to make a purchase from a home computer (i.e., to order something over the Internet).

Although information technology has had important impacts on large industries such as airlines and car manufacturing, it was inevitable that its influence would spread to other sectors and eventually have an impact on the distribution of books. In the longer term, information technology may even lead to substantial changes in our ideas about books, what they are, how they work and how we purchase them.[43]

[43] For example, in 1999, Encyclopedia Britannica announced that it would no longer print its encyclopedia but would sell it online for an annual subscription fee.

While the creation and growth of speciality superstores such as Barnes & Noble in the United States and Chapters in Canada are a very visible sign of the changes that are currently underway, even more fundamental changes are being brought about by the ability to order books over the Internet.

The most visible, and perhaps most well known, company that has had a substantial impact is Amazon (Amazon.com) which was created in the mid-1990s and now has annual sales of more than $600M (U.S.).[44] Although Amazon has focused on growth (and is not profitable overall) the section that sells books is profitable.[45] [46]

Amazon is currently building five large distribution centres to provide speedy delivery of books to customers. To deal with the pressures created by Amazon, independent booksellers in the United States have responded in a number of ways. Recently, independent bookstores joined together to offer a gift certificate (Book Sense Gift Certificates) that can be redeemed at 1,200 independent bookstores in the United States. An on-line ordering system (booksense.com) is expected to be up and running this year.

1. Book Distribution in Canada

Although some publishers distribute their own books to Canadian booksellers and libraries, many use the services of a distributor or rely on any of a dozen Canadian wholesalers. *The Copyright Act* protects agreements made between publishers and their distributors with measures preventing retailers from trying to purchase or import the book from anyone else, a practice known as "buying around."

Book wholesaling in Canada has recently been described by Mr. Ira Wegman as something that operates "anonymously within the Canadian publishing industry", despite its 40 years of existence.[47] Book wholesaling statistics are integrated and combined with other commodities and products in a number of Statistics Canada surveys and are difficult to extract. When asked to provide some analysis of the available data on book wholesaling in Canada, the Distributive Trades Division of Statistics Canada identified the difficulty of retrieving a comprehensive portrait. The analyst regretted the fact that the agency does not have "general flexible systems that can quickly furnish answers to unplanned questions."[48]

In a recent study, the Department of Canadian Heritage paints a picture of a small but significant book wholesaling community in Canada whose origins go back to the 1950s and the proliferation of Canadian distributors of foreign publications. By the 1970s, a small number of Canadian wholesalers had begun distributing Canadian materials to booksellers in Canada and, eventually, around the world.

---

[44] George Anders, "Amazon soars on upbeat outlook despite widest ever quarterly loss," *Wall Street Journal*, 3 February 2000.

[45] Ibid.

[46] The rapid growth of Amazon has forced traditional book retailers in Canada and the United States to change their business in fundamental ways. In the United States, Barnes & Noble attempted to buy Ingram, a large privately held book distributor. Press reports indicated, however, that the United States Department of Justice would disallow this acquisition, so the parties did not pursue the merger. Barnes & Noble has since set up its own distribution system to compete with Amazon.

[47] Ira Wegman, "A Profile of the Canadian Wholesaling Industry," Department of Canadian Heritage: Publishing Policy and Programs, 12 November 1999: 3.

[48] Statistics Canada's response to letter from the Chair of the Standing Committee on Canadian Heritage, 17 January 2000: 7.

The 1970s saw American wholesalers make "inroads with Canadian libraries and bookstores. By providing tremendous catalogues of titles, detailed databases, and elaborate ordering systems, these companies were able to offer services to their clientele at deep discounts."[49] Even so, in recent years, the report continues, there has been a "decreasing presence of American book wholesalers" resulting from recent regulations preventing the practice of buying around and "the weak Canadian dollar."[50]

The Canadian Heritage report takes up the story in the 1990s, a period that saw Canadian wholesalers working to develop public library clients:

> As funding cuts to libraries forced these institutions to reduce costs, wholesalers began to play an important role in the acquisition and maintenance of library holdings. This has resulted in the increasing use of 'automatic release plans' — pre-approved buying plans in which the wholesaler selects the library's materials.[51]

More recently, wholesalers have begun to service an increasingly diverse book retail sector, with the emergence not only of book superstores, but also the growth in the kinds of non-traditional retail outlets that have begun to sell books (drug stores, convenience stores, supermarkets etc.).

The late 1990s also saw the formation of the Canadian Book Wholesalers Association (CBWA), a 13-member organization of Canadian-owned wholesalers based predominantly in Ontario. The kinds of service they provide clients include one-stop shopping, which for smaller stores or libraries can result in larger discounts and cheaper shipping costs; the possibility of a turnaround of one or two days; and the possibility of customized release plans.

Finally, the growth of Amazon has also led to changes in the distribution of books in Canada. Several companies have created online ordering systems (e.g., Chapters Online and Indigo.ca). Because Amazon will deliver books within two or three days, this has become the de-facto industry standard that anyone launching an Internet-based ordering system has to meet.

In order to meet consumer expectations, Chapters examined several different possibilities and finally set up Pegasus, a new company to allow it to offer the same speedy delivery as its competitors. This required an investment of nearly $60 million (Can). Although not yet profitable, this distribution system allows Chapters Online to compete with Amazon.[52] Indeed, Larry Stevenson, CEO of Chapters Inc., estimates that his company's book sales over the Internet matched book purchases of Canadian origin made with amazon.com during the final quarter of 1999, at approximately $12 million (Can).[53]

i. Chain Stores

For some, the battle against giant chain stores seems like a new fight. It is surely, after all, within memory of any but the youngest Canadian of the time when Wal-Mart, Toys 'R' Us, Home Depot and other box stores, the so-called killer category stores, were not around.

---

[49] Wegman. Op.Cit. 9.
[50] Ibid, 4.
[51] Ibid.
[52] See Chapter Six for further details on Canada's position in the electronic commerce market.
[53] Telephone interview with researchers, 7 February 2000.

Concern about the largeness of some competitors in an industry, however, is not new. At the turn of the previous century and for the first few decades of that century, owners of small, independent, retail stores feared the emerging chains and pushed for measures to limit them. This was especially true in the grocery trade, where the Great Atlantic and Pacific Tea Company (A&P) had, by 1929 in the U.S., over 15,000 stores and sales in excess of $1 billion, which was almost 40% of retail grocery sales.

In Canada, chains stores have had a prominent place in book selling for several decades. The first Coles store opened in 1935 and, three years later, Classics opened its bookstore chain. In 1950, the British books chain, W. H. Smith, opened its first store in Canada.[54] In 1995, SmithBooks/LibrairieSmith and Coles joined to form Chapters, then a chain of over 400 stores combined, comprising about one-fifth the total of books stores in Canada.[55]

ii. Box Stores

The box store is a relatively new retailing phenomenon. Home Depot (one of the largest and best known) is only 21 years old.[56] Unlike traditional hardware stores it does not define itself as a store that sells hardware (e.g., hammers). Instead it tries to satisfy a customer need, in this case affordable home improvements. The president of the company says: "We are in the relationship business not the transaction business," this explains why 70% of the store's 50,000 items were suggested by customers.[57]

The rapid growth of a chain such as Home Depot produces benefits for consumers, in that a large store can offer a wide selection and cheaper prices. However, such rapid growth has driven a number of other chains out of business. For example, Ernst Home Center (founded in 1896) had sales of $572M (U.S.) in 1995 and went out of business in 1996.[58]

The rapid growth of these large stores has been made possible because of changes in information technology (e.g., the ability to deliver products from a manufacturer directly to Home Depot's 900 stores without having to visit a Home Depot warehouse). The stores have also responded to the needs of consumers. The competitive pressures on other businesses are considerable. Eaton's, once one of Canada's most well-known department stores, went out of business in 1999 because it did not adapt to the changing environment. Canadian Tire, on the other hand, has responded by enlarging and modernizing its stores to stay competitive.

---

[54] "Chronology: Publishing and the book trade in Canada", National Library of Canada Fact-Sheet, <www.nlc-bnc.ca/services/quickref/echrbook.htm>.

[55] Data from book market study by Bain & Company for Smith Books, 30 August 1994: 10.

[56] Home Depot has sales of approximately $30 billion and is extremely profitable. It is currently opening a new store every 53 hours. It negotiates tough deals with suppliers and keeps prices down with an extremely efficient distribution system. Products from suppliers go directly from their factory to the store.

[57] *Forbes*, 24 January 2000: 122.

[58] At least five major building supply centres have gone out of business in the United States in the last four years. These include: Ernst Home Center (Seattle); Handy Andy (Schaumburg Illinois); Grossman's of Stoughton, Massachusetts; Hechinger Co. of Largo, Maryland and, Rickel Home Centers of South Plainfield, New Jersey. These companies had combined sales of approximately $7.9 billion U.S. Ibid: 126.

2. Changing Dynamics in Book Distribution and Retail

To the concern of traditional book retailers, the creation of Chapters with its chain of specialty superstores has made it a dominant industry player, with estimates of its market share ranging from less than 25% to 70%.[59] It seems, however, that Canada's independent booksellers have always operated in a highly competitive environment, long before the emergence of department stores, catalogue sales, bookstore chains, box stores and electronic commerce.

In 1884, when Toronto merchants started giving away free books to anyone who purchased a pound of tea, conventional booksellers cried foul. Things got worse in 1891 when Eaton's offered a popular series of books imported from Britain for 19 cents, postpaid anywhere in Canada. As George Parker points out in his history of the book trade in Canada, since these imported books cost 18 cents wholesale in Toronto and postage cost 3 cents, "Eaton's must be losing 2 cents, but of course no retailer could buy these books from foreign jobbers in such bulk and receive the special large discounts that were given to department stores." Parker also points out that to make matters worse for the independent booksellers, the catalogues of Eaton's and the Bay also offered "the authorized provincial textbooks at a 20 percent reduction, including free postage."[60]

According to the Department of Canadian Heritage, by early 2000, there were 4,298 independent bookstores in Canada. There are, however, some wide variations in the criteria used for counting bookstores in Canada.[61] These stores were open for business alongside 70 Chapters superstores, 261 "traditional" stores in the Chapters chain, 14 Indigo superstores, and 25 stores in the Renaud-Bray chain in Quebec. These stores were also in competition with campus bookstores, book clubs and non-traditional book retailers such as Costco, Wal-Mart, and large regional grocery chains.

In February 2000, Chapters Inc. announced an almost 40% drop in third-quarter profits as a result of higher marketing costs, lower than anticipated sales in the chain's superstores and continued losses from its Internet sales. Shortly after this announcement, Indigo Books, Music and Café dropped its plans to go public "citing current negative investor perception of the retail book market in Canada."[62] According to the *National Post*, Indigo founder Heather Reisman says that she believes there is room in Canada for approximately 80 profitable superstores, whereas Chapter's CEO, Larry Stevenson is of the opinion that "there's probably room for between 110 and 125 superstores in Canada." This is in contrast with the "125-150 he had estimated when Chapters went public 3? years ago," notes the *Globe and Mail*.[63]

---

[59] The issue of market share will be discussed in more detail below.

[60] George L. Parker, *The Beginnings of the Book Trade in Canada*, Toronto: University of Toronto Press, 1985: 230-231.

[61] Data provided by Department of Canadian Heritage in a presentation to the Standing Committee on Canadian Heritage, 7 December 1999. SmithBooks and Coles data provided during the development of Chapters (from "The Book Trade in Canada"), however, indicate that there were only 2,044 independent bookstores in 1993. Furthermore, Larry Stevenson of Chapters, in a 25 April 2000 letter to the Committee, notes that: "by our count, the number of independent bookstores in 1990 was 1,290 and in 2000 it is 1,285."

[62] Zena Olijnyk, "Indigo shelves IPO due to 'cool market'," *The National Post*, 11 February 2000.

[63] Marina Strauss, "Chapter Online loss jumps 12-fold, adding to parent's woes," *Globe and Mail*, 9 February 2000.

According to a 1994 study prepared for the creation of Chapters, in 1991, 54% of book buying took place in bookstores, 16% from book clubs, 8% in second-hand bookstores, 4% each from mail order, supermarkets and drug stores.[64]

Data from 1996-97, as can be seen in table 3.1, show a very different kind of breakdown of publishers' sales to various kinds of retailers.These statistics, however, do not include any sales over the Internet, which is rapidly becoming an increasingly important retail outlet for Canadian publishers.

Table 3.1
Publishers' sales to booksellers, % of total retail sales for each type of retailer, (1996-97)

Category	English-language market	French-language market
Independent bookstores	23	63
Chain bookstore	29	5
Campus bookstores	24	8
Department stores	4	20
Book clubs	12	2
Other	8	2

In her study of online book selling in the U.S. in 1999, Anita Hennessey notes that key players in an industry can sometimes be unaware of the real source of competition. She writes:

> With publishers and booksellers already rife with concerns over the survival of the independent bookstores, and the independent's battles with the chain superstores, little attention was paid by them early on to the wealth of possibilities available through online book selling.[65]

Later in the same study, Ms. Hennessey raises the issue of growth in Internet sales not as additional sales, but as sales re-directed from more traditional outlets. Writing about the experience of booksellers in the U.S. she notes, "With the news of overall sales of book units down 2%, it is still too early to determine if book sales simply shifted from traditional outlets like bookstores, to the Internet."[66] With respect to the Canadian context, Larry Stevenson of Chapters acknowledges that the growth of Chapters Online in the past year has cannibalized sales from within the chain.[67]

Increasingly, consumers have more access to reviews, background materials, and sample passages to read. The recent phenomenon of book groups and online chat sessions with other readers or authors makes for a highly discriminating book buyer. Oprah Winfrey can literally launch a formerly unknown writer's career with a single appearance on her show. Before he retired, Peter Gzowski had, on a smaller scale, a comparable influence on the sales of the work of Canadian authors after they were featured on his CBC radio show *Morningside*.

---

[64] Bain & Company, 1994: 9.

[65] Anita E. Hennessey, "Online Bookselling 1999," M.A. thesis prepared for the Centre for Publishing, New York University, <www.bisg.org/99thesis.html>.

[66] Ibid, 23.

[67] "Chapters Inc. announces Q3 results," *Canadian Corporate News*, 8 February 2000, <www2.cdn-news.com/scripts/ccn-release>.

Overall, these changes in business opportunities and the extent to which consumers are well informed will continue to have an important impact on the level of competition in the distribution and sale of books. In the book publishing and selling industry this seems to be taking the form of the consolidation of traditional retail and Internet activities.

B. RELEVANT LEGISLATION

There are several pieces of legislation that are relevant to the current study of the book industry in Canada. These include the *Competition Act*, the *Investment Canada Act*, the *Copyright Act* and the *Excise Tax Act*. The cultural implications of these Acts as they relate to Canada's book industry are discussed below.

1. The *Competition Act*

Recent developments in the book industry in Canada that have attracted the attention of the Competition Bureau include increased market share of retail sales by Chapters and vertical integration of a new wholesaler (Pegasus) and a retailer (Chapters). To date, neither has warranted a call by the Commissioner of Competition for a full investigation, although it is incorrect to assume that the file at the Bureau is closed. Since the focus of the Heritage Committee is cultural, Appendix F discusses the role of the Competition Bureau in its application of the Competition Act, while this section speaks to the related cultural implications of market share and vertical integration.

There was some suggestion made before the Committee that the *Competition Act* should be expanded to include cultural considerations. The Deputy Commissioner of Competition appeared before the Committee and gave his views on such an inclusion, arguing that support for culture should be handled outside of the Act.

> In our discussions with some members of the Canadian bookselling industry, the issue was raised as to whether or not the bureau's analysis under the Competition Act included some consideration of cultural concerns. As I indicated earlier, the act is a law of general application with a clear and targeted focus on competition. Consequently, it does not deal with other public policy issues such as, for example, the nationality of ownership or the need to promote and maintain cultural objectives. Such an approach is consistent with the anti-trust approach taken by Canada's major trading partners.
>
> ...
>
> When governments decide that a particular industry requires some form of special or preferential treatment, this is accomplished through the introduction of specific programs or legislation targeted to the particular industry concerned. Those activities of the industry that would fall under direct regulation resulting from such specific legislation would be exempt from the scrutiny of the Competition Act.[68]

[68] Mr. André Lafond, Deputy Commissioner of Competition, Competition Bureau, 30 March 2000.

Two specific issues that relate to Chapters and touch the *Competition Act* are Chapters' market share as an indication of market dominance and the vertical integration of the retailer Chapters with the wholesaler Pegasus. The sections below deals with these issues in more detail.

i. Market Share

There is little question that Chapters is the dominant retailer in the Canadian book industry, but considerable debate still exists about the size of that dominance. In other words, the question remains: What proportion of the book market in Canada is held by Chapters? As noted earlier, estimates range from under 25% to 70%.

The precise estimate is not without significance, as it can determine the stance of the Competition Bureau towards Chapters:

> There are no hard and fast rules as to the relationship between market shares and dominance. However, the bureau's general approach in evaluating allegation of abuse of dominance is as follows. A market share of less than 35% will generally not give rise to concerns of market power or dominance. A market share of over 35% will generally prompt further examination by the bureau. A market share greater than 50% in the case of a single firm will prima facie be considered dominance.[69]

At the time of the merger of SmithBooks and Coles in 1995, the Competition Bureau estimated that the two together had about 50% of retail book sales in Canada. Several witnesses argued that Chapters, as a result of the merger, would certainly have more than 50% five years later and after building scores of superstores.

The key here is that the estimate by the Competition Bureau of Chapters' market share is based on a relatively narrow definition of the market for books. Since 1995, many non-traditional booksellers have entered the marketplace; these include Costco, Wal-Mart and some of the larger supermarkets. In addition, the sale of books on the Internet is booming; last year, Internet sales represented about 2% of sales in Canada (about 4.5% in the U.S.), but sales are growing rapidly and some experts forecast that the Internet may eventually represent 20% of book sales.

The Canadian Booksellers Association used an extremely narrow definition in calculating its estimate of Chapters' market share. At one time, the Canadian Booksellers Association believed that "Chapters already controls 70% of the retail market in Canada".[70] At the 7 December 1999 meeting of the Committee, the President of the Canadian Booksellers Association was asked about Chapters' market share and lowered the estimate: "It's my understanding it's 55%. I get that number from publishers with whom I have conversations. They say, 'This is how many books we're shipping to them'."[71]

In its brief to the Committee for the 24 February 2000 meeting, Chapters contested the use of publishers' shipments to Chapters as a measure of market share for four reasons: (1) the statistic excludes publishers' direct sales, (2) the statistic excludes imports for the titles published or

---

[69] Mr. André Lafond, Deputy Commissioner of Competition, Competition Bureau, 30 March 2000.

[70] "Sample Letter to MP from Employers," from CBA Internet site: www.cbabook.org.

[71] Ms. Sheryl M. McKean, Executive Director, Canadian Booksellers Association, 7 December 1999.

represented by the publisher/distributor, (3) the statistic ignores publishers' sales to wholesalers and (4) the share of a sample of publishers is not necessarily equal to the share of the market.

Even if all publishers were included, however, the estimate could be biased upward if the shipments did not adjust for returns and if Chapters returned a higher proportion of shipments than did other booksellers (which is, in fact, the case). Indeed, the returns issue injects a further level of uncertainty into the calculation of market share.[72]

A related problem has to do with changes in the traditional book market. Indigo Books, Music and Café, which did not exist in 1995 and now has 14 superstores, probably had sales in 1999 in the range of $70 million. In addition, Renaud-Bray, Canada's largest French-language book chain "has decided to venture into the English language ... and may consider opening stores outside Quebec. The company is keeping an eye on Toronto, Paris and possibly New York City."[73]

Chapters prefers a broader definition of the market for books, one that would include non-traditional outlets. In his appearance before the Committee on 13 April 2000, the President and CEO of Chapters noted that a Save-On-Foods in British Columbia had 2,600 square feet in its store devoted to books, with 9,773 titles; the nearby SmithBooks had 7,338 titles. Surely, he argued, Save-On-Foods should be considered a competitor in the book market and included in any definition of the market.

At the same meeting, support for this position was provided by a Committee member who noted that a small independent book retailer in Collingwood, Ontario told him that he had gone out of business when the local Loblaws grocery store expanded and introduced an in-store book retailing section.

In his second appearance before the Committee, the President and CEO of Chapters provided his estimate of Chapters' market share based on an inclusive definition of the book market in Canada:

> Many studies have been done over the past ten years on the size of the Canadian consumer book industry. In no study has the market size been shown to be less than $1.3 billion, and that was back in 1990. We believe that the Canadian consumer book market in 1999 was somewhere between $2.3 billion and $2.6 billion. If you exclude Chapters' sales of non-book products, which are respectively 18% of our sales, it means that Chapters' book sales in this fiscal year will be around $520 million, which would imply that we have the market share of somewhere between 20% and 23% of the consumer book market in Canada.[74]

He then conceded: "If one accepts the narrow definition of the market, clearly our market share would be higher, ... as opposed to the 20% to 23% that we define on the broader definition."[75] No matter what estimate is used for Chapters' market share, however, the words of an official from the Competition Bureau should be kept in mind: "Acquiring a dominant position in the market is not illegal."[76]

---

[72] See Chapter Six for a more detailed discussion of returns.

[73] Leah Eichler, "Indigo owner optimistic on stores, worried about industry," *PublishersWeekly.com*, 20 March 2000.

[74] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 24 February 2000.

[75] Ibid., 13 April 2000.

[76] Mr. Chris Busuttil, Acting Assistant Deputy Commissioner of Competition, Competition Bureau, 30 March 2000.

II. Vertical Integration

The issue that probably generated the most heat during the Committee's hearings was the relationship between the book retailer Chapters and the book wholesaler Pegasus. In May 1999, Chapters announced the formation of Pegasus Wholesale Inc. and the appointment of Dennis Zook as its president. At his 24 February 2000 appearance before the Committee, Mr. Zook put the initial start-up costs for facilities, equipment and systems at over $15 million and total investment by Chapters since the formation at over $50 million. Chapters now owns 82% of Pegasus.

The President and CEO of Chapters was proud of having established Pegasus. "Chapters has helped ensure a strong future for the Canadian book industry by investing to set up a national book wholesaler, Pegasus," stated Larry Stevenson.[77]

Lest this be thought too altruistic, he noted that an efficient, full-service wholesaler was imperative for Chapters, if it was to compete not only as a traditional bricks and mortar company but also online. He explained:

> ... Chapters could not compete with Amazon and provide Canadian consumers a Canadian online alternative without the fulfilment capabilities of Pegasus. ... We do not believe that consumers will choose a website that asks them to wait six to eight weeks for a book when most of these books are available in days from U.S. alternatives.[78]

The Deputy Commissioner of Competition from the Competition Bureau appeared before the Committee and noted:

> Is vertical integration an anti-competitive activity under the Act? The answer is no. Vertical integration is not an anti-competitive practice; in fact, vertical integration can represent a pro-competitive and efficiency-enhancing strategy by a firm. However, should vertically integrated firms engage in an anti-competitive act, the Bureau would not hesitate to intervene.[79]

Nevertheless, there were fears expressed in the media and before the Committee that a majority share in Pegasus could put undue power into the hands of Chapters, paving the way for possible abuse of a dominant position. It was claimed that an independent bookseller that did deal with Pegasus, could be disadvantaged in several ways. For example, Chapters could — it was argued — receive preferential service, and could obtain information about the operations of its rivals.

Chapters and Pegasus, in their written briefs and appearances before the Committee, attempted to answer each concern. Of overriding significance was the fact that Pegasus was a new wholesaler. Independent booksellers could continue to use whatever distribution channels they used before Pegasus. Pegasus, according to its President, had no exclusive rights to any titles and had no intention of obtaining any, meaning independents would not be forced to deal with Pegasus. As a wholesaler, Pegasus claims that it is asking only for the traditional discounts that a wholesaler operating on its

---

[77] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 24 February 2000.
[78] Ibid.
[79] Mr. André Lafond, Deputy Commissioner of Competition, Competition Bureau, 30 March 2000.

scale would receive. It also provided the Committee with some evidence that the discounts it has been after are established wholesaler discounts.[80]

The President of Pegasus made the point that he would like to attract retailers in addition to Chapters to his firm, and that he could not afford to give Chapters preferential treatment (say, in the delivery of the most popular books) or divulge client information to Chapters. If he did so, the independent retailers would not deal with him and he would lose profits. Although Chapters is the majority owner of Pegasus, the operations of the two are separate, and the remuneration of Pegasus executives is based on the profits of Pegasus, not the profits of Chapters. In addition, as will be discussed in Chapter Six, it is worth noting that the CEO of Chapters indicated several times before the Committee that he would prefer that Chapters be a minority shareholder in Pegasus. Furthermore, at the beginning of June 2000, Chapters Inc. announced that it had hired Merrill Lynch Canada to examine options for Pegasus, including its sale to others.[81]

Several who appeared at Committee hearings pointed to a merger that had been proposed in the U.S. between the giant retailer Barnes & Noble and the giant wholesaler Ingram, as a source of lessons for Canada. The proposed merger in the U.S. was abandoned, according to some press reports, because the Federal Trade Commission (FTC) was about to rule against it (the parties abandoned the merger before an FTC ruling, so no official report or analysis has been provided by the FTC).

In a 15 November 1999 letter to the Canadian Booksellers Association, the Competition Bureau explained its position with respect to Pegasus and noted that the proposed merger in the U.S. was fundamentally different from Chapters/Pegasus. The Bureau stated that the establishment of Pegasus by Chapters involved a reorganization of assets already owned by Chapters, not the transferring of control of an independent wholesaler to a retailer.

The Competition Bureau did however review Chapters/Pegasus and concluded that the creation of Pegasus by Chapters did not contravene the Competition Act:

> While the creation of Pegasus does not create competition law concerns, any business activity engaged in by Chapters or Pegasus is subject to the *Competition Act*. Given the significant market presence of Chapters and the evolving business activities of Pegasus, the Bureau is continuing its investigation and monitoring developments in the market.[82]

The Committee appreciates and understands the many concerns witnesses have voiced with regard to the issue of competition, market share and vertical integration in Canada's book industry. It agrees with the position of the Department of Canadian Heritage and reminds the reader that the Department does not focus on issues of competition. For these reasons:

Recommendation 3.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage establish a permanent inter-departmental mechanism with Industry Canada to ensure that the

---

[80] See the Canadian Booksellers Association 1999 Source Book for information on Canadian publishers', distributors' and wholesalers' discounts.

[81] Susan Heinrich, "Chapters may sell its Pegasus Wholesale unit," *National Post*, 2 June 2000, C1.

[82] Mr. André Lafond, Assistant Deputy Minister of Competition, Competition Bureau, 30 March 2000.

Competition Bureau is made aware in a timely manner of any negative trends affecting the creation, production, distribution or sales of Canadian-authored books. Representatives charged with this responsibility would be required to report to the Standing Committee on Canadian Heritage within six months of the Government's response to this report and once a year thereafter.

As the book industry in Canada becomes more concentrated, however one measures market share, the Committee wonders whether there is growing potential for abuse of dominant position, an abuse that would imperil numerous independent booksellers. Given these concerns:

Recommendation 3.2

The Committee recommends that the Departments of Canadian Heritage and Industry Canada get together to determine how the *Competition Act* could be strengthened to protect the Canadian book industry.

Further comments on the Chapters/Pegasus relationship will be made in Chapter Six.

2. The *Investment Canada Act*

There was some concern expressed before the Committee that recent trends in the Canadian book industry would, in some way, open the door to foreign ownership. Mention was made several times of the possibility that Barnes & Noble, the U.S. giant retailer that has a 7% investment in Chapters, might find a way to merge with Chapters and take over its operations.

The President and CEO of Chapters argued before the Committee that this was not a possibility.

> First of all, I'm not talking to Barnes & Noble at all about any merger whatsoever. Number two, they have no role in governance. In fact, I'm a direct competitor of theirs, and barnesandnoble.com is a fierce competitor of Chapters.ca. We do not share any information with them that is not available in a public forum. It's a public company. They're an investor that I treat no differently than I'd treat Investors Group in Winnipeg. They are not on the board and they are not involved in the management of this company[83]

Officials from the Department of Canadian Heritage appeared before the Committee and explained the role the *Investment Canada Act* would play in any attempted takeover of a Canadian firm in the book industry by a foreign entity. One official began by noting that in 1999 the authority to review foreign investments in Canadian cultural industries was transferred from the Minister of Industry to the Minister of Canadian Heritage.

Under the Act, the Minister may review all investments by non-Canadians in the cultural sector, and the review includes a consideration of the net benefits to Canadians that would flow from the proposed investment. The official from the Department of Canadian Heritage provided a lengthy list, from section 20 of the Act, of factors that would be considered in determining net benefit.

> ... the effect of the investment on the level and nature of economic activity in Canada; the degree and significance of participation by Canadians in the Canadian business; the effect of

[83] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 24 February 2000.

> the investment on productivity, industrial efficiency, and technological development; the effect of the investment on competition; the compatibility of the investment with national industrial, economic, and cultural policies, taking into consideration provincial, territorial, industrial, economic, and cultural policy objectives; and the contribution of the investment to Canada's ability to compete in world markets.[84]

The official also noted that, in addition to the Act itself, there were specific guidelines pertaining to book publishing and distribution.[85] Under the guidelines, a Canadian-owned business in the book industry cannot be acquired by non-Canadians except under exceptional circumstances. The business would have to be in financial distress and Canadians must have had a "full and fair opportunity to purchase the business." Even if these conditions are met, the purchase will still be reviewed for net benefit to Canadians. Under the guidelines, the factors to be considered in determining the net benefits to Canadians include:

> [A] commitment to the development of Canadian authors, such as undertaking joint ventures [with] Canadian-controlled publishers which would introduce the partner's Canadian authors to new markets both domestically and abroad.[86]

Of most concern to the immediate subject of this report was the affirmation by the department official that

> ... we want to ensure in investment cases that Canadian-authored books continue to be made available to Canadians. Through the net benefit process, we will endeavour to ensure that continues to happen for Canadian-owned businesses.[87]

The Committee strongly supports this position. The factor in determining the net benefit of possible foreign investment as it relates to the promotion of Canadian-authored books is of paramount importance.

Recommendation 3.3

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in reviewing proposed foreign investment under the *Investment Canada Act*, ensure that no foreign investor is allowed to take over a Canadian firm in the book industry unless credible assurances are made that the investment will increase the availability of Canadian-authored books.

3. The *Copyright Act*

The 1997 amendments to the *Copyright Act* (by Bill C-32) included what has come to be called the parallel importation provisions. These provisions strengthened the position of Canada as a distinct

---

[84] Ms. Carla Curran, Chief, Publishing Policy (English), Cultural Development Sector, Department of Canadian Heritage, 28 March 2000.

[85] These are available on the Internet at: investcan.ic.gc.ca.

[86] "Revised foreign investment policy in book publishing and distribution," Text of "Fact Sheet" issued by Communications Canada FS-92-3808E, Industry Canada, investcan.ic.gc.ca.

[87] Ms. Carla Curran, Chief, Publishing Policy (English), Cultural Development Sector, Department of Canadian Heritage, 28 March 2000.

market for books. Those with the Canadian rights to a book, for example, had additional protection from the practice of "buying around." This practice involved going to another market to bring the book into Canada and selling it in competition with the entity that had the Canadian rights.

As Ms Wanda Noel, a legal expert on copyright, explained to the Committee:

> copyright owners and assignees such as publishers have always had the legal right to control the flow of books between markets. It's been there since 1923. But book distributors, who have and still do negotiate exclusive distribution rights for the Canadian market, did not have these rights. Bill C-32 gave this importation protection for the Canadian market to exclusive book distributors. That was the change. Before, only copyright owners had the rights. Bill C-32 gave the same rights to exclusive book distributors."

There are some qualifications on the exclusive distribution rights — the Canadian price cannot be too far out of line with prices in other markets, and the Canadian distributor must be able to provide the book in a timely manner — but the ban on buying around does increase the value to a distributor of having the Canadian rights to a book.

Of concern to some who appeared before the Committee was the possibility that Pegasus could obtain exclusive rights to some books, so that all bookstores in Canada would have to deal with it to obtain these books. It was felt that this would give Chapters, which owns 82% of Pegasus, a strategic weapon to use against retail competitors.

Mr. Dennis Zook, The President and CEO of Pegasus, however, told the Committee that Pegasus has not obtained the exclusive rights to any books nor does it intend to.

The Committee recognizes the importance of having copyright legislation that can keep pace with, and be sensitive to, book industry dynamics and changes. Chapter Four will revisit this issue in a discussion of new technologies and creators. At that point, Recommendations 4.5 and 4.6 will address this pressing matter.

4. The *Excise Tax Act*

Any discussion of books in Canada generally includes at least an indirect reference to the *Excise Tax Act*, which is the legislative basis for the Goods and Services Tax. The Committee hearings on the book industry in Canada were no exception, as witness after witness called for the removal of the GST on books and other reading material.

Mr. Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Cultural Development, Department of Heritage, appeared before the Committee and argued that removal of the GST was really too blunt an instrument to address the cultural concerns in the book industry.

> If you remove the GST there would be about $140 million cost to the treasury of doing that in revenue forgone. That would be a very blunt and indirect way of addressing any of the issues that you've heard. About half of that would be a windfall to the foreign publishing houses because their sales would be then a little bit cheaper.

Ms. Wanda Noel, Barrister and Solicitor, 28 March 2000.

Furthermore:

> There is no way, under trade law, to discriminate and provide the break only to Canadian book publishers and not to foreign publishers. It wouldn't in any direct way flow money to creators or to publishers or to retailers. So while the whole system might be a little better off because book consumption might go up a little bit because books were 7% cheaper, our view is for $140 million you can probably do a lot more good in more targeted applications.[89]

The Committee understands the desire expressed by book industry witnesses to have the GST removed from books. It worries, however, that this could be an extremely costly and ineffective measure in that it might not address most of the important issues raised by industry stakeholders.

The Committee notes that some books purchased over the Internet from outside Canada may escape payment of GST. This is a concern to Canadian booksellers who must charge the GST on all their sales and could find themselves at a competitive disadvantage with non-Canadian booksellers. An analysis of any effects of the GST on the sale of books should include the possibility of an uneven application of the GST to books purchased from non-Canadian booksellers.

The Committee did not undertake a full study of the GST and its application to books. A fuller analysis is needed:

Recommendation 3.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage and the Department of Finance get together and analyze the impact of the tax on books on publishing, the sales of books and reading in Canada, with a view to gauging the implications of removing the GST on books.

[89] Mr. Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Cultural Development, Department of Heritage, 9 May 2000. Unedited copy.

CHAPTER FOUR: WRITERS AND CREATORS

> Most of the great books, those that live, have been totally initiated by authors. This has always been the case; it will always be the case. Great works of art are created by great creative artists — not by publishers or committees. Great creative artists are few and far between. A publishing house should hold on to any to that come its way.[90]

So far, the focus of this report has been on production, distribution, wholesaling and retailing. This chapter shifts its attention to writers — the creative force of all literary endeavours — and the lifeblood of Canada's domestic publishing initiatives.

In the Standing Committee's 1999 report, *A Sense of Place — A Sense of Being*, the members stressed that:

> We need creators. We need them because it is the creators — more than anyone — who shape our cultural identity and give us our sense of who we are and where we belong.[91]

This sentiment has been echoed repeatedly throughout the course of the Committee's roundtables and meetings. As a member of the Committee observed in a meeting with Canadian Heritage representatives, a lot has been said about the needs of publishers, but "how does this include the creator? ... I think that's an integral part of the chain. And if we don't look at that ... then we're missing a great opportunity."[92]

This report has already pointed out how the arrival of the superstore has reconfigured every aspect of the business chain, from production to methods of wholesale and retail distribution. Historian Christopher Moore, who also serves as chair of The Writers' Union of Canada, expressed his membership's appreciation of the arrival of the book superstore.

> Chapters and its competitors have brought more people into bookstores. They have created a buzz of excitement about browsing and buying books. Many of us find their gift certificates, their on-line services, new and useful innovations.[93]

At the same time, he also voiced his members' concerns about "the financial squeeze" experienced by publishers and retailers that "is rebounding on authors and writers as well."[94]

---

[90] James King: *Jack A Life With Writers — The Story of Jack McClelland*, Toronto: Alfred A. Knopf, 1999, p. 107.
[91] *A Sense of Place — A Sense of Being*, p. 11
[92] Meeting of the Standing Committee on Canadian Heritage, May 9, 2000, Unedited Copy.
[93] Brief submitted by Christopher Moore, Chair, The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.
[94] Mr. Christopher Moore, Chair, The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.

Similarly, Carole David, speaking on behalf of the Union des écrivaines et écrivains québécois said:

> We have noticed, for example, that publishers are interested first and foremost in making a profit. Authors expect publishers to promote people who do not write bestsellers as much as they do people who do write them. They expect publishers to be interested in authors who publish in genres that are not necessarily profitable, like poetry, theatre or essays.[95]

This chapter discusses some of the opportunities and challenges stemming from shifts in the business chain and the potential consequences for creators in three key areas: royalties, public lending rights and copyright.

A. ROYALTIES

Writers protect their interests through the contracts they sign and in their uses of copyright legislation. Generally speaking, when an author is contracted to write a book a commission fee is determined. Writers also receive additional fees if their books are sold to a publisher in a different country. Once the book is published and sold in stores, writers receive a royalty fee calculated on the list price of the book and total sales.[96]

In situations where a book is sold at a discounted price, a lesser royalty fee is generally paid. As more and more books are published in Canada, there appears to be a trend toward selling books off as cheaply and as quickly as possible. This may be a benefit to the consumer, but there are serious implications for authors. As Christopher Moore explained in his presentation to the Committee:

> [W]e need to include in [the] public debate the place of payments to authors...It's not acceptable to finance discounts in the retail bookstore trade on the backs of rights holders and authors...[97]

In some cases, however, the question of royalties has more to do with the business practices of particular publishers, than retail discounts. For example, in a letter submitted to the Committee, children's author Ms. Lise-Anne Pilon-Delorme, explained how she had to take her complaint about unpaid royalties to Small Claims Court.

> I won my case in court, but at what a price! In addition, I had been generous to the publisher in agreeing to swallow a loss of royalties amounting to $1,128, so he could stay in business.[98]

Canada's various writers' organizations, including the Writers' Union, l'Union des écrivaines et écrivains québécois, the Periodical Writers Association of Canada, the Editors' Association of Canada, and The Playwrights Union of Canada, provide their members with advice about contracts and sample contract forms. Authors' contracts are typically prepared by the publishing house and contain provisions which sometimes trigger adjusted royalty payments. Mr. Christopher Moore advised the Committee that the Writers' Union is continuing to discuss these contract matters with its

---

[95] Ms. Carole David, writer and professor, Union des écrivaines et écrivains québécois, 21 March 2000.

[96] The Canada Council for the Arts tracks the sales of funded books over two-year periods (see Chapter Two and Appendix C for recent Canada Council data).

[97] Mr. Christopher Moore, Chair, The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.

[98] Ms. Lise-Ann Pilon-Delorme, author, letter to Committee (undated).

members and with Canadian publishers. But, he stressed: "[I]t seems to us completely unacceptable that authors should be expected to subsidize the discounting that goes on in the big-box retailer."[99]

Mr. Nigel Berrisford, Senior Vice-President of purchasing at Pegasus Wholesale, reminded the Committee that changes in royalty payments relate largely to retail, rather than wholesale practices.

> In some cases, the standard author's contract would say that if a discount was over 50% by a retailer, then the royalty would be reduced. In most cases, the discount we give is not over 50%, so the royalty would not be reduced.[100]

Berrisford agreed that there are a wide range of ways in which royalty payments are calculated, but these are as much to do with the sales potential of the author, rather than with wholesale or retail practices.

> If you're John Grisham, you get 25%. If you're Alice Munro, you get 25%. If you're a first time author, you most probably get 9%. I think those things are ... unchanged. So our being around has had no effect on royalties to authors except in that we have sold more books, and therefore authors' royalties have risen substantially because of volume.[101]

In order to deal with the concerns raised by witnesses about possible negative impacts on royalties brought about by ongoing changes in the book industry:

Recommendation 4.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage conduct a study on the current economics of author royalties and report to the Committee on these changes six months after the Government's response to this report and once a year thereafter.

In addition:

Recommendation 4.2

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in conjunction with the Canada Council for the Arts and Canada's major writing organizations, arrange a series of regionally-based professional development workshops for writers and publishers on contract preparation.

Finally, a number of witnesses pointed to the importance of authors' tours as a valuable contribution to Canada's book culture. In the Committee's view, existing support for artists' tours is insufficient. The Canada Council for the Arts will contribute up to $1,300 for a tour; in addition, some publishers support book tours. Since a cross-country tour typically costs ten times the maximum amount provided by the Canada Council:

---

[99] Mr. Christopher Moore, Chair, The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.

[100] Mr. Nigel Berrisford, Senior Vice-President of purchasing at Pegasus Wholesale, 24 February 2000.

[101] Ibid.

Recommendation 4.3

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage and / or the Canada Council for the Arts develop a strategy to increase support for authors' book tours.

B. PUBLIC LENDING RIGHT AND REPROGRAPHIC COLLECTIVES

Public Lending Right Payments and photocopy collective payments are other sources of income for writers. Writers who sign up with a reprographic collective such as Cancopy or Copibec, for example, receive an annual payment for the photocopying of their work. These payments are based on licence fees paid to the copyright collective by libraries and other institutions. Although Cancopy payments do not relate directly to book publishing, selling or distributing, they do reflect the extent to which the copyright collective has entered into the previously untapped photocopying market on behalf of Canadian writers and creators. Cancopy makes annual payments to its "Member/Creators" (writers who join the organization). Payments to writers who are not members of Cancopy are made directly to their publisher. Payments to foreign rights holders (which includes both creators and publishers) are made through the reproduction rights organization in that particular country. In 1999, Cancopy paid $2 million to some 3,450 member/creators.[102]

In 1986, Canada established the Public Lending Right Commission to pay authors for the presence of their works in public libraries. Payments are determined from a sample of the holdings of a representative number of libraries. The more often an eligible work appears in a library collection, the greater the payment an author receives, up to a set maximum which is determined each year, according to the number of writers, translators, illustrators, titles and libraries involved.

Table 4.1 shows that, in 1999-2000, the maximum payment was $3,445 and the average payment was $663. A total of $8 million was paid out to 12,148 writers, translators and illustrators. As Vicki Whitmell of the Canadian Library Association told the Committee, the importance of these payments is that they recognize the continued use of a book long after its initial launch.

> When libraries maintain books long past their commercial lifespans, writers are served by both the continued availability of their work and the ongoing flow of public lending right payments, which in may instances will exceed royalty payments over time.[103]

Table 4.1
Public Lending Right Commission payments to Canadian authors, translators and illustrators, 1994-2000

	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-2000
Authors paid	9,604	10,172	10,730	11,151	11,602	12,148
Total paid ($)	6,251,784	6,077,961	6,000,406	8,030,000	8,059,252	8,052,114
Max. payment ($)	3,390	3,130	2,935	3,900	3,780	3,445
Average paid ($)	651	598	559	720	695	663

[102] Statistics provided by Wendy Noss, Corporate Counsel, Cancopy.
[103] Ms. Vicki Whitmell, Executive Director, Canadian Library Association, 21 March 2000.

Although The Writers' Union expressed a concern that payments in 1999 to authors had actually declined 15% over the previous year, the figures provided above do not substantiate this claim.

The Writers' Union also observed that the Standing Committee could recommend that the Government of Canada "enshrine the Public Lending Right in legislation and increase funding to the PLR Commission do that it can adequately compensate writers for the public use of their works."[104] The Union's concern is that Public Lending Right exists because of a cabinet minute rather than a piece of legislation.

Recommendation 4.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage initiate an evaluation of the Public Lending Right Commission with a view to improving this important source of income for Canadian authors, translators and illustrators.

C. COPYRIGHT

Chapter Three reviewed copyright issues as they relate to competition and ownership. This section looks at copyright law and its implications for creators.

Wanda Noel, a barrister and solicitor, presented the Committee with an overview of current copyright legislation, more specifically in the way it places a focus on territorial markets and geographical control. Most telling was her example of the American publisher who delayed the release of the second volume of the popular Harry Potter book series from Britain, only to find that young consumers in the U.S. were ordering it directly from Amazon's U.K. division. As a result, the U.S. publisher was forced to reconsider its scheduled release dates for its Harry Potter titles. As Ms. Noel explained, geographical control:

> ... is a thing of the past. I think of this almost as the genie having been let out of the bottle, because book buyers have ... been empowered by the Internet. They're out of the publishers' bottle of territorial markets, and it's going to be very hard to try to contain that book-buying practice by individual book buyers, even if Parliament or this committee decided it was a desirable thing to do so ...[105]

The Association of Canadian Publishers, representing 145 Canadian-owned publishing companies from every province expressed similar concerns: "The World Wide Web and growing access to online information require new measures of copyright protection for producers of Canadian content."[106] Similarly, The Canadian Publishers' Council, which primarily represents foreign owned publishers operating in Canada, described the Internet as "a new place for copyright infringement."[107]

Both of these publishers' organizations believe that the federal government can play a key role in international copyright legislation. "We ...require: leadership in international copyright ownership

---

[104] Brief submitted by The Writers' Union of Canada, 21 March 2000, p. 4.
[105] Ms. Wanda Noel, Barrister and Solicitor, 28 March 2000.
[106] Brief submitted by the Association of Canadian Publishers, 2 March 2000, p. 2.
[107] Ibid.

policy, particularly as it pertains to digital delivery of intellectual property."[108] Moreover, "Canada must ratify WIPO treaties immediately if any of our commercial aspirations in the digital age is to be realised."[109]

In written comments to the Committee, copyright lawyer Lesley Ellen Harris suggested that the emerging online world of publishing has potential benefits for Canadian booksellers and authors. At the same time, however, she pointed out that Canada has some catching-up to do.

> U.S. legislation has already been enacted to protect copyright works and against copyright information being removed from electronic works. This gives U.S. book publishers and distributors [and by implication authors] an advantage over their Canadian counterparts with respect to electronic books. The U.S. changed their laws to conform with new international standards set out in two new copyright treaties that deal with digital copyright issues. Canada supports these treaties but has not yet changed ... legislation ... to adhere to these treaties.[110]

It should be stressed that The Writers' Union does not see electronic publishing as a threat to its members, as long as the appropriate copyright issues are resolved.

> If we can develop an electronic system that produces a diversity of Canadian writing and delivers it in a way that the creators are paid and the readers have easy access to it, I think that's a wonderful prospect, rather than a threat. Again, we need to worry about market dominance and about who is going to control and whether the rights are going to be paid on them.[111]

In *Connecting to the Canadian Experience*, the Government's response to *A Sense of Place, A Sense of Being*, it was noted that consultations are ongoing between Industry Canada and the Department of Canadian Heritage "to assess what specific amendments to Canada's *Copyright Act* will be needed to implement the [WIPO] treaties."[112] The response also contains a commitment to "work to keep the *Copyright Act* up to date, and to take into consideration the necessary balance between the rights of creators and the rights of access of Canadians."[113]

Accordingly, in the area of copyright legislation, the Committee observes that the principal issue is not only that of timing, but speed. As many publishers and Ms. Noel emphasized, the 'digital clock' is ticking.

> I don't think we have a long time. The copyright issues dealing with digital exploitation of material are important tools that are given to the cultural industries to enable them to maximize their ability to earn royalties in an on-line environment. So I think it's important and we should move with dispatch, but when I look to the rest of the world, I wouldn't say

---

[108] Brief submitted by the Association of Canadian Publishers, 2 March 2000, p. 5.

[109] Brief submitted by the Canadian Publishers' Council, 2 March 2000, p. 3.

[110] Ms. Lesley Ellen Harris, Copyright Lawyer, submission read to the Standing Committee on Canadian Heritage by Ms. Wanda Noel, 28 March 2000.

[111] Mr. Christopher Moore, Chair, The Writers' Union of Canada, 21 March 2000.

[112] Connecting to the Canadian Experience: Diversity, Creativity and Choice, The Government of Canada's Response to *A Sense of Place, A Sense of Being*, November 1999, p. 20.

[113] Ibid.

> we're behind. We could fall behind if we do nothing. I would very much like to see a copyright bill tables on these issues soon — within the next year or so.[114]

Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Cultural Development, with the Department of Canadian Heritage concurred. He observed that:

> There's a whole tangled mess of ... issues from Bill C-32 and the new technology issues. The treaties are a very important part of that. The government has made a commitment to implement them. ... We're trying very hard to find with Industry Canada some sequencing that will make sense. So rather than talking about phase three, where every issue will be on the table and it'll take you three years to get through the bill, maybe we can agree to a continuous process ... where we take on this issue, then this issue, then an issue, then this issue.[115]

The Committee recognises both the complexity of the issue and the efforts of the Department on this matter. Nevertheless, it remains the case that little progress has been made on copyright legislation over the last year. For this reason, the Committee repeats — in this instance with timelines — the recommendations made in its 1999 cultural policy report, *A Sense of Place, A Sense of Being*.[116]

Recommendation 4.5

The Committee recommends that by no later than the year 2002, Legislation implementing the two World Intellectual Property Organization (WIPO) Treaties be introduced by the government and enacted by Parliament.

Recommendation 4.6

The Committee recommends that by no later than the year 2002, the Government of Canada take appropriate measures to ensure that amendments to the *Copyright Act* keep pace with technological change.

---

[114] Ms. Wanda Noel, Barrister and Solicitor, 28 March 2000.

[115] Mr. Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Department of Canadian Heritage, 9 May 2000. Unedited copy.

[116] Recommendation 4 and 5, *A Sense of Place, A Sense of Being*, June 1999, p. 21

CHAPTER FIVE: LIBRARIES, PRESERVATION AND ACCESS

In his presentation to the Committee, Mr. Roch Carrier, a distinguished Canadian author and Canada's National Librarian, described Canada's network of some 22,000 libraries as a place where life-transforming discoveries are made and careers are launched. He stated:

> Had I not opened a book... I would probably be a forestry worker, like all of the good friends I had back then. Books changed my life. When I visit a library and see the librarian give a child a book, I wonder if she is [also] about to change that child's life.[117]

With this in mind, Mr. Carrier implored the Committee's members to pay close attention to the role libraries play as a part of the "ecological" fabric of the Canadian book industry, since it is his view that:

> We cannot consider the broader issue of books without giving some thought ... to this extraordinary network of libraries that do a remarkable job promoting books and reading and distributing information.[118]

The Canadian Library Association also reminded the Committee that public libraries "are the most heavily used cultural institutions in many Canadian communities."[119] Indeed, as Ms. Carole David of the Quebec writers' union argued, Canadian libraries help fulfil several essential roles:

> First they ... encourage people to read ...and educate readers. They are also important as information providers. [Furthermore, they] ... advise users and encourage them to read works that go beyond bestsellers.[120]

In voicing many of these same sentiments, Claude Primeau, of the Canadian Publishers' Council emphasized that what his fellow publishers wanted was "a strong public library community" and "a public library community that presents itself as the modern information centre in every community."[121] He explained:

> We need, in this country, a strong bookselling and library community in our schools. ... I can remember when public libraries and school libraries would phone me in November saying 'Have you got any books? We have to spend our budget.' Then all that disappeared. ... So now

---

[117] Mr. Roch Carrier, National Librarian, 2 March 2000.

[118] Ibid.

[119] Ms. Vicki Whitmell, Executive Director, Canadian Library Association, 21 March, 2000.

[120] Ms. Carole David, writer and professor, Union des écrivaines et écrivains québécois, 21 March 2000.

[121] Challenges, Opportunities and Technology in Canada's Book Distribution Industry, Brief submitted by the Canadian Publishers' Council, 2 March 2000, p. 3.

> we really have to dig. ... the kids [are] selling chocolate bars and so forth. That's not healthy for our children, and my grand children.[122]

The above citations reaffirm the importance of each and every link in the book chain. This chapter examines some key concerns associated with preservation and access as expressed by witnesses involved in these areas.

A. COUNTING ON BOOKS

Surprisingly, an accurate count of how many public, school, and institutional libraries exist in Canada is not available. Mr. Roch Carrier describes the available statistics for libraries as "poor and weak." Mr. Louis Cabral of the Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation (ASTED), shares this opinion, further adding that "libraries are looking for valid indicators that would allow them to measure their impact on the cultural, scientific and even economic life of this country."[123]

Ms. Vicki Whitmell of the Canadian Library Association informed the Committee that approximately 19 million Canadians — about six out of every ten Canadians — own a library card and borrow roughly 276 million items in a typical year. Ms. Whitmell also estimated that in 1996, the total expenditures of Canadian libraries were somewhere between $2 billion and $4 billion, of which about $320 million was spent on collection development.[124]

More recently, The Canadian Library Association has tried to develop a system for gathering accurate and valid library statistics. In partnership with ASTED (its Quebec counterpart), the National Library of Canada, the Association of Canadian Publishers and the Department of Canadian Heritage, the CLA examined the purchasing pattern of Canada's largest public libraries. The study revealed that 33 large urban libraries purchased more than 12,000 copies of 100 Canadian titles published in 1996 and 1997. For Ms. Whitmell, this example highlights the need for further co-operative, statistical and research partnerships. She explained:

> This study as is an excellent example of how research ... supported by public libraries and funded in part by [the Department of Canadian] Heritage, can demonstrate what is actually happening in publishing. CLA urges Canadian Heritage to become more active in promoting and funding research on book publishing, book distribution, and reading in Canada.[125]

On this point, Statistics Canada officials concur. In their appearance before the Committee, they indicated a willingness to work with various partners to harmonize some aspects of the data collection process. Therefore:

---

[122] Mr. Claude Primeau, President and CEO Harper Collins Canada Limited, Immediate Past President, Canadian Book Publishers' Council, 2 March 2000.

[123] Mr. Louis Cabral, CEO, Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, 21 March 2000.

[124] Although these numbers are taken from the National Core Library Statistics program of Statistics Canada, they are but loose approximations, an issue that Statistics Canada readily acknowledges. For this reason, argues Statistics Canada, "[B]etter information on such indicators as library membership, personal visits, and electronic information access would further enrich" an understanding of Canada's library network.

[125] Ms. Vicki Whitmell, Executive Director, Canadian Library Association, 21 March, 2000.

Recommendation 5.1

The Committee recommends that within a year of the presentation of this report, the Department of Canadian Heritage develop and fund a set of comprehensive tools for measuring the activities of libraries in the form of valid and up-to-date statistics relating to library funding, library spending and library usage by Canadians, including print-disabled Canadians. These impact assessment tools should be developed with appropriate input from Canada's library, publishing and academic communities, as well as representation from Statistics Canada.

B. PRESERVING CANADA'S LITERARY HERITAGE

A unique aspect of the public library is its role in maintaining public access to the literary output of the past. Libraries enable Canadians to access their literary heritage over time. The preservation of fragile materials, however, places special demands on technical expertise and space, since these collections keep on growing. For the National Library of Canada, maintaining that degree of access is becoming increasingly difficult, especially since the national collection grows at a rate of 500,000 items a year, representing a 4% increase in collection space. As Mr. Carrier noted:

> In spite of what we hear about print publications being replaced by electronic ... our statistics tell us that there is an increase in print publications. As a result we have reached a point where new items received sit in storage boxes as we have no room to shelve them and make them accessible to Canadians. .... This crisis has not surfaced as a problem in the places of power and decision-making.[126]

Mr. Roch Carrier identified an additional area of concern.

> As National Librarian, I must say bluntly, that I do not have the tools in some areas to fulfill our mandate to preserve the published heritage of Canada. The national treasure of original Canadian newspapers, for example, is sitting in horrendous conditions out in an industrial area of Ottawa — with bare, hot light bulbs dangling from the ceiling not far from very brittle, dry newsprint. ... This is a disaster waiting to happen.[127]

Recommendation 5.2

The Committee recommends that in conjunction with the National Librarian and the National Archivist, the Department of Canadian Heritage immediately initiate a planning process to examine the long-term space and preservation needs of both the National Archives and the National Library.

---

[126] Mr. Roch Carrier, National Librarian, supplementary answers to questions raised by members on 2 March 2000.

[127] Ibid.

C. ACCESSING CANADA'S LITERARY HERITAGE

Although its collection of literary treasures spans hundreds of years, Canada's National Library is a relatively young institution. It was established in 1953 by the *National Library Act*, with the goal of collecting, preserving and making accessible Canada's literary heritage. In less than fifty years, the library has accumulated over 18 million items, including books, literary manuscripts, newspapers, and sound recordings. The *Legal Deposit Act*, enacted in the same year, guarantees the library's acquisition of contemporary materials. The Act requires Canadian publishers to provide the library with copies of everything they publish. For material written and published before 1953, and for Canadian materials published elsewhere in the world, the library has had to acquire these publications in the marketplace or through the kindness of benefactors.[128]

In his address to the Committee, Mr. Roch Carrier, the National Librarian, emphasized two issues: continuing acquisition and increased access to the collection. The first, as noted in the previous section, requires space; the second, has implications for government action.

In 1995, the National Library of Canada launched AMICUS (Latin for "Friend"), a bibliographic management system. AMICUS is a database of the holdings of some one thousand Canadian libraries, including the National Library of Canada. Librarians across the country make extensive use of this database when they catalogue their own collections. In consulting AMICUS, librarians and scholars can access rare Canadian materials, wherever these may be held. And through the National Library's Inter-Library Loan System, they can borrow these materials through their own local libraries, no matter where they live in Canada.

In 1999 AMICUS went online, but for a fee.[129] Although the National Librarian has received many requests from librarians and users to make this service free, the difficulty, he explained, is due to Treasury Board cost recovery policies. As a result:

> Because we have had to charge for this service, there are many libraries in this country who do not have access to this rich source of Canadian information and will search from information via the Library of Congress or British Library catalogues because they are free. But what a lot they are missing of the output of their own countrymen and women.[130]

A member of the Committee asked the National Librarian: "What kind of money would it take to bring that online here in this country so that, yes, Canadians don't have to go across the line?"[131] In a letter to the Committee, Mr. Carrier estimated that it would cost $600,000 to make this service available free to all users for the next three years. He added:

---

[128] In 1977, for example, Montreal industrialist and bibliophile Jacob M. Lowy donated his collection of rare Judaica and Hebraica, assembled over a 50 year-period, to the National Library where it now has a room for researchers and scholars. The Friends of the National Library of Canada, a volunteer support group founded in 1991, organizes fundraising events to help purchase rare Canadian materials pre-dating Canada's legal deposit regulations.

[129] Training session: $125; Documentation: $40; Account set-up: $40; fee-per of between $0.55 and $0.70 for every item searched; plus a minimum billing fee of $40. (fee-schedule posted at: http://www.nlc-bnc.ca/amicus/access/billing-e.htm>

[130] Mr. Roch Carrier, National Librarian, supplementary answers to questions raised by members on 2 March 2000.

[131] Standing Committee on Canadian Heritage, 2 March 2000.

> And the world being a global village, free access to AMICUS would give Canada a voice in the market of information which is 95% American. As proud Canadians, we believe that the Canadian Experience might be useful to many.[132]

The Committee shares this perspective and recommends the following action:

Recommendation 5.3

The Committee recommends that the Government of Canada provide additional funding to the National Library of Canada, beginning in the fiscal year 2000-2001, so that its AMICUS services may be provided at no cost to its users.

D. HOW AND WHERE LIBRARIES BUY THEIR BOOKS

In 1998, Canada's larger public libraries spent approximately $66 million on new materials, $44 million of that in Canada.[133] This represents an average per capita expenditure of $3.68 for the populations these libraries serve.[134] [135]

Given this scale of purchasing power, it is hardly surprising that witnesses offered suggestions as to how libraries should spend their money. Mr. Charles Burchell, an independent bookseller representing the Atlantic Provinces Booksellers Association suggested that library purchases should be made through stores like his. He argued:

> Put in place a program where public libraries and institutions must buy their books from accredited bookstores in their region at fully suggested retail price. As you know, Quebec has done this, and I firmly believe it has been one of the strong points that has kept independent bookstores viable.[136]

The provincial legislation to which Mr. Burchell was referring is known as Law 51. This Quebec law includes measures that govern how libraries and schools should purchase books. In part, Quebec-owned publishers and distributors must provide accredited bookstores in Quebec — which also have to be 100% Quebec owned — with a 40% discount on most materials and 30% on others. Schools and libraries buy their books at the full list price at accredited bookstores in their region. In return, publishers receive grants to help keep the costs of their books down. Bookstores must meet certain standards of service and inventory to maintain their accreditation, while schools and libraries can apply for grants to help cover the costs of books published in Quebec.[137]

---

[132] Mr. Roch Carrier, National Librarian, supplementary answers to questions raised by members on 2 March 2000.

[133] Equivalent statistics are not available for the thousands of smaller public libraries in Canada.

[134] Close to 13% of their materials budget is spent in United States. Canadian Public Library Statistics 1998, Council of Administrators of Large Urban Public Libraries, (CALUPL) p. 92.

[135] Canadian Public Library Statistics 1998, Council of Administrators of Large Urban Public Libraries, (CALUPL) p. 35.

[136] Mr. Charles Burchell, Owner, the Book Room; Atlantic Provinces Booksellers Association, 29 February 2000.

[137] Backgrounder on "Act respecting the development of Quebec firms in the book industry", provided by Ministère de la Culture et des Communications, Government of Quebec.

In his brief submitted to the Committee, Mr. Louis Cabral, CEO of the Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation suggested that the Quebec model forces independent bookstores to learn how to provide new services for specialized library clients.

> Although the legislation is not perfect, it allows libraries to establish preferred links with recognized booksellers in their areas and to cultivate professional relations that are beneficial to the libraries. It should also be noted that this legislation has consolidated the book market in the regions and highlighted the treasury of Quebec literature.[138]

The Canadian Library Association presented a number of objections to the suggestion that libraries be asked to divert their purchase of books from library wholesale specialists to local bookstores. In supplementary information provided to the Committee, the CLA explained:

> Public libraries have developed a close working relationship with library wholesalers which includes the development of a range of value added services such as cataloguing, pre-processing and advance release plans. Any systematic re-direction of orders from wholesalers to booksellers would both deny libraries access to the value added services which have evolved over years ... and place the library wholesalers at considerable financial risk

Furthermore,

> Public libraries source a wide range of titles, many of which are not stocked in general bookstores and which they would have difficulty sourcing. Requiring orders to be placed with bookstores would result in weaker library collections due to non-fulfillment.[139]

Another issue for libraries is the cost of each book. Wholesale, retail and volume discounts can bring down the price of a book by 40%, depending on the size of the library's order. As the Canadian Library Association explains:

> There is another approach to consider: the ... issue of whether there should be a single price for books. This ... has been asked for a long time. In France, ... there is a single price for books. In Great Britain, this no longer exists, nor does it in the United States. There are lessons to be learned from what has happened elsewhere. If a single price were adopted, to what extent could this protect writers and small bookstores?[140]

Mr. Marcel Ouellette, representing Canada's French-language publishers outside of Quebec views any move toward fixed prices as detrimental to Canadian publishing overall. He argues:

> ... the issue of fixed price ... is a possibility for Quebec and which will have a major impact on us. ... This principle would also be very significant for the Anglophone publishers in Quebec who ... would find it very difficult to have their practices in Quebec jive with those outside of the province...[141]

---

[138] Brief submitted by Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, p. 5.
[139] Supplementary information provided by The Canadian Library Association, 5 May 2000.
[140] Ms. Vicki Whitmell, Executive Director, Canadian Library Association, 21 March 2000.
[141] Mr. Marcel Ouellette, Consulting Publisher, Regroupement des éditeurs canadiens-français, 2 March 2000.

In a letter sent to the Committee, Dr. Michael R. Pearce, Associate Dean of the Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario shared an insight which holds direct implications with respect to the question of fixed book prices. He noted:

> No sector of the Canadian economy is more subject to the forces of competition than retailing. Creating and maintaining a "sustainable competitive advantage" may be the mantra of consultants and academics, but it is virtually impossible to do in retailing, ... where one wins customers one transaction at a time, and where many competitors have access to the same product offering. Only the "brave and the fit" survive.[142]

Thus, the Committee can see the inherent value in keeping public expenditures within Canada. As Anne Wedler, of the Inside Story Bookstore in Ottawa commented: "Public funds should be spent within the country...Money could remain in communities, thus strengthening the local economy."[143] For this reason:

Recommendation 5.4

The Committee recommends that the Government of Canada, in conjunction with the provinces and in discussion with the library community, Canada's publishers, wholesalers and booksellers, offer incentives for Canadian libraries to purchase more of their books from Canadian suppliers.

E. CHILDREN AND LITERACY

Many of the witnesses who appeared before the Committee emphasized the importance of introducing children to books in general, and to Canadian books in particular. As Mr. Carrier noted:

> When my children were growing up, they read books that were imported from other countries. Little Canadians were never the heroes; the young heroes were always from foreign countries. We have to be open to the world, but we also have to know who we are. ... Today, Canadian literature is international literature, literature that is read everywhere. ... Why? Because we had a visionary policy, a policy that considered the ecology of the entire publishing system.[144]

In its brief to the Committee, the Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation (ASTED) suggested that the Standing Committee "seriously consider recommending that the Government of Canada implement a national policy on reading." At the same time, however, by making recommendations about the development of literacy, this policy could also address the interests of book publishers and retailers. The goal would be "to encourage literacy initiatives as well as activities designed to increase the number of readers in Canada."[145] As ASTED explained:

---

[142] Letter submitted by Dr. Michael R. Pearce, Dean, Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario, 3 April 2000.

[143] Brief submitted by The Independents, p. 6.

[144] Mr. Roch Carrier, National Librarian, 2 March 2000.

[145] Brief submitted by the Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, 21 March 2000, p. 4-6.

> We would like the Standing Committee on Canadian Heritage to consider making the government aware of some specific expectations with respect to the development of a reading policy in order to promote access to books and encourage literacy initiatives, as well as measures designed to increase the reading public in Canada.[146]

A comprehensive policy on reading would address the important issue of literacy in Canada.[147] Indeed, the questions of competition in book retail and distribution become, as Mr. Carrier aptly noted, "entirely moot if we are not addressing the problem of the number of Canadians who cannot read, [let alone] ... the purchasing power to buy from bookstores — large or small."[148] To this end:

Recommendation 5.5

The Committee recommends that the Government of Canada, in consultation with the National Literacy Secretariat, the provinces, writers, publishers, booksellers, librarians, educators, and the general public, maintain and enhance its support for literacy programs, including programs for print-disabled Canadians.

---

[146] Mr. Louis Cabral, Chief Executive Officer, Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, 21 March 2000.

[147] The 1994-95 International Adult Literacy Survey (IALS) published by the OECD and Statistics Canada, surveyed adults in Canada, the United States, Germany, the Netherlands, Sweden, Switzerland, and Poland. Participants between the ages of 26 and 65 were asked to work with three types of printed materials: prose (ordinary texts), documents (maps and timetables) and quantitative (how to calculate a tip). Participants are ranked according to a 5-point scale, where level 1 represents illiteracy and innumeracy, and level 5 represents high-functioning skill levels. People ranked at levels 3-5 are deemed to be literate and numerate. Those ranked at levels 1 and 2 have serious problems with words and numbers. Although Canadian adults were ranked only slightly behind Sweden and the Netherlands overall, a significant portion were unable to perform the more complicated reading, interpretation, and calculation tasks included in the test. Canada is well represented at the top and the bottom of this scale. International Adult Literacy Survey, Statistics Canada/OECD, 1994-1995.

[148] Mr. Roch Carrier, National Librarian, supplementary answers to questions raise by members on 2 March 2000.

CHAPTER SIX: CONSIDERATIONS FOR THE FUTURE

From the material presented in this report on the growth and impact of the Internet, one can already see some of the larger changes brought about by entrepreneurs able and willing to exploit the potential of a new technology. These types of changes — coupled with the growth of book superstores — have upset the traditional dynamics of the publishing industry and will no doubt continue to do so for the next few decades. Furthermore, these changes will create a climate where many smaller, independent bookstores will face an increasingly competitive business environment.

Beyond the impacts of ongoing changes at the level of book distribution and retailing are some other technologies in development that will have impacts that can only be guessed at. Four of these technologies merit discussion. These are: books on CD-ROM or DVD, electronic books, printing on demand (POD) and the development of personal electronic agents for online shopping.

This chapter discusses the above items and their potential implications for the future of book distribution and sales. It then discusses the overall health of Canada's book industry before turning to a brief examination of the challenges of technological change. In closing, some final thoughts related to costs associated with this report's recommendations are presented.

A. ONGOING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

1. CD-ROMs and DVDs

Text that is prepared on a computer can be stored as a digital file. This digital file can be used to print a book or it can be transferred to a disk and sold for use by someone with access to a computer. While few novels have found their way onto CD-ROMs, a great many reference works have. In fact, one can now buy every issue of publications as diverse as *The National Geographic*, *The Canadian and World Encyclopedia* and *Mad Magazine* on CD-ROM or DVD (Digital Video Discs). CDs are attractive because they can store vast amounts of information and can include sounds and pictures. They can also be searched very quickly. These attributes make them ideal for reference works. They also can be updated regularly and take up less shelf space than most dictionaries. CDs are also extremely cheap to manufacture.

Books on CD and DVD have been available for just a few years. Young people are more familiar with them than most adults and find them attractive and easy to use. The growth of the market for these types of products could very well lead to changes in the publishing, distribution and retail sales of reference materials. For example, the *Encyclopedia Britannica* no longer publishes a bound, paper edition. Instead it is offered in the form of an annual subscription over the Internet. Other reference materials, such as dictionaries, encyclopedias, indices and textbooks are likely to undergo similar changes. For this reason, it is not hard to imagine a specialised Web site offering a subscription to dictionaries that are updated regularly.

As more "books" are offered over the Internet, the sale of traditional books through traditional retail outlets could decline. Carol Givner's book *Bing, Bang, Boom*, was recently the first e-book to make the crossover to the shelves of the American bookseller, Barnes & Noble. Similarly, Steven King recently released a short story that was available only over the Internet, which sold several hundred thousand copies in its first week. For Jack Romanos, president and CEO of Simon and Schuster, these events represent a turning point for the fledging e-book industry: "Soon we'll be viewing e-books as just another form, like audio books and paperback."[149]

2. Electronic Book Technology

The ideal electronic book would be approximately the same size as a traditional book. Since most computer monitors, however, are not as clear or well-lit as a "traditional" page, they are often difficult to view for extended periods. For this reason, if electronic books are to gain widespread consumer acceptance, existing display technology limitations need to be overcome. However, for the purposes of this discussion it is not necessary to predict when this will happen. It is only necessary to note that it will likely happen sooner, rather than later.

The adoption of the electronic book will be another source of change in the distribution of books. In theory, electronic books could be sold as small "chips" or disks that are inserted or downloaded into a personal "data-pad." In either case, it is possible that the sales will not take place in traditional bookstores. This will represent an additional change that will nibble away at the survival of traditional bookstores.

3. Printing on Demand

If a book exists in the form of an electronic file, then it is possible to print one copy for a single customer. The means to do so at a reasonable price already exist. There are two ideas about how printing on demand might develop as a commercial enterprise. In one scenario the book is ordered (e.g., via the Internet or by telephone) printed at a distribution centre (e.g., a warehouse) and mailed to the person who ordered it. In the second scenario it is printed on demand and delivered to a nearby bookstore.

Printing on demand is likely to have at least two major impacts. First, it will make publishers' back lists more attractive as they will be able to sell copies of books without a major print run.[150] Second, it will probably have a positive impact on larger stores that can share the necessary warehouse equipment costs, or in one or two branches of the store in a particular town. If printing on demand helps publishers and larger stores, it will probably have a negative impact on smaller stores unless they develop co-operative mechanisms that allow them to offer the same quality of service, or themselves use the services of a large distributor.[151]

---

[149] M. J. Rose, "E-Books: The Next Chapter," 9 February 2000.

[150] In fact, as long as a book is formatted for computer printing, there is no reason for it to go out of print in the traditional sense.

[151] Two companies, IBM and Xerox, have systems that can print books on demand. This includes the ability to print on acid-free paper and have a hard copy available in three days. The binding for the hardcover copy is done at a traditional bindery.

4. Personal Electronic Agents

Although price comparisons have always been possible, a person's ability to negotiate a price has often been limited by distance, time and negotiation costs. An Internet-based, electronic personal agent, or shopper, has few of these restrictions. Thus, just as someone might use a real estate agent for help with the purchase of a home, one can imagine the evolution of an electronic shopping agent that searches for items of interest and identifies the most attractive price. Indeed, Web sites that provide such price comparisons already exist (e.g., bookbot.com, DealPilot, and mySimon).

The creation of personal electronic agents — described as shopping 'bots' or 'shopbots' — is already feasible and a field trial is currently being carried out in England.[152] Personal electronic agents will radically transform electronic commerce. One observer, Steve Juretson, an American venture capitalist, has gone so far as to suggest that, "Amazon.com is an anachronism."[153] If true, it is quite likely that personal shopping agents will lead to further changes in the distribution and sales of books, with the largest impact being reduced margins for retail stores.

B. THE HEALTH OF CANADA'S BOOK INDUSTRY

Although it is difficult, if not impossible, to make detailed predictions about the future of book distribution and retailing practices in Canada, it seems clear that there will be considerable change. And this change will require existing businesses to adapt.

Canada's complex system of public support to the arts and culture was not forced upon the country. Canada has a complex system of support to arts and culture because it deals with human needs as fundamental as those involved in medical care or the legal system. All humans have basic needs for food and shelter, but they also have social needs for belonging and affection as well as individual needs for knowledge and self-expression. Thus, the arts — and the culture they are part of — may for many represent a profound fusion of needs for belonging, affection and self-expression.

Books, the subject of this study, are a marvelous example of the diversity of human needs, wants and interests. It makes little sense to say that someone needs a book to repair a car, but only wants a book of poetry. In a fundamental sense, both purchases are made because of a human need.

The interplay of all these factors is studied under two broad topics: economics and marketing. Economic considerations were discussed in Chapter Three (distribution).[154] This section looks at marketing issues.

In its 1999 report, *A Sense of Place — A Sense of Being* this Committee highlighted the importance of marketing in the ecology of arts and culture in Canada. As pointed out, in a complex society composed of millions of people, modern marketing is a necessity. Canada in the year 2000 is not the Montreal or Toronto of 1850.

---

[152] "Capitalist Econstruction." *Wired* March 2000: 210.

[153] Ibid. 215.

[154] Disposable income is discussed in Appendix G. The most important point to note is that disposable income for most Canadians has remained virtually unchanged since 1990.

One-hundred and fifty years ago, the business of printing a book was relatively straightforward. This was a period when many books were sold on a subscription basis — with the price of the book and the print run calculated on the basis of pre-sales. As George L. Parker explained:

> Publishing books by subscription had been around for centuries, but this practice enjoyed such a vogue and took on such vigour in the [eighteen]seventies and eighties that it helped transform traditional publishing and bookselling. ... Subscription publishers cut their overhead costs and increased their profits by ignoring the booksellers and distributing either through the mail or by canvassers and agents ...[155]

Thus, since there was a small market and literacy rates were much lower than today, advertising was a simple matter of getting an author to talk about the book or perhaps printing some handbills and passing them out.

There are several different aspects of the marketing of books. First, most books are still sold in stores and so stores themselves engage in marketing activities to attract customers. Second, books, while a physical product, are not exactly the same in the minds of the reader. A fan of Leonard Cohen may be eager to buy his collected poetry, but have almost no interest in a new translation of Beowulf. Thus, the reputation of the author can be important, making a long established author such as Michael Ondaatje or Roch Carrier easier for a publisher to promote than someone who is publishing their first book of poetry.

Marketing of books is further complicated by the habits of book buyers. Slightly more than 50% of the population buys books. However, some people buy only a few books a year and some buy books mainly as gifts for others (e.g., during the Christmas season). The run-up to the Christmas season (which begins in the fall) is critical to the ongoing viability of publishers and booksellers. Without the profits generated in the last quarter of the year, neither publishers nor booksellers would remain in business. In response to questioning before the Committee, Mr. Larry Stevenson said:

> In three of four quarters, nobody in the book retail business makes money; they make their money in the Christmas quarter. You have to use the full year. ... Chapters Retail, every year, has made money.[156]

A third complication is found in the fact that a small percentage of the population buys the majority of books. Also, a surprising percentage of book purchases are made on impulse. For example, a customer may enter a bookstore just to "browse" and purchase several books. Surveys of customers leaving stores routinely find that upwards of 60% of book purchases are spur of the moment.

Traditionally, there were several simple considerations for bookstore owners. They located a bookstore where there was a lot of foot traffic to attract browsers. In addition, there were special attractions (e.g., an author signing books), collections and other devices to draw attention to particular titles (e.g., a table or bookshelf of current bestsellers).

---

[155] George L. Parker, *The Beginnings of the Book Trade in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1985: 196).

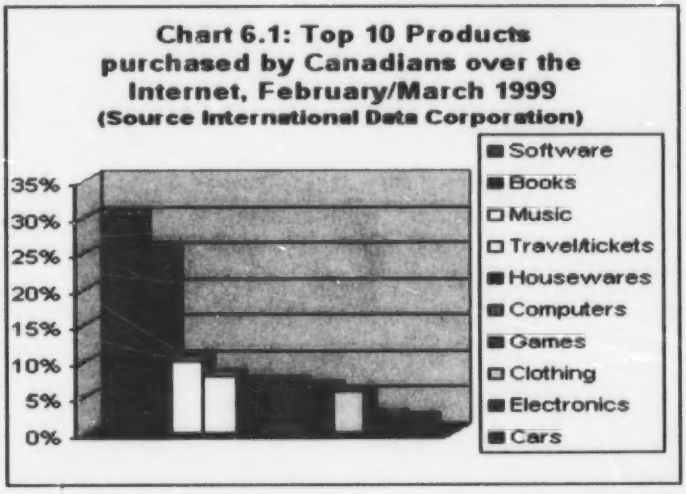
[156] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 13 April 2000.

Although all of these factors continue to be important, the development of information technology (see Chapter Three) has facilitated two notable changes — the box store (sometimes called a category killer) and the capacity of people to purchase books online.

Large stores with as many as 100,000 titles can attract customers who know in advance that there will be many titles of interest to them. Large stores can also offer seats in front of a fireplace, a coffee shop, Internet connections, working space, gift items, washroom facilities, pay telephones and free parking. In this way a large store can become a destination. Because a majority of book purchases are made on impulse, this is an important advantage.

The recent emergence of large stores and the sale of books over the Internet have fundamentally altered the marketing challenge for smaller bookstores. One of the biggest innovations in the book industry in the 1990s was the ability to order books over the Internet. As the first player in the field, the U.S. company Amazon attracted many Canadian book buyers, a development noticed by Canada's larger players, who soon set up competing online divisions, including Chapters.ca, Indigo.ca and Renaud-bray.com.

Conventional retail finds itself increasingly in competition for business as more consumers make purchases over the Internet.[157] As can be seen in Chart 6.1 below, books, together with recorded music and computer software, have emerged as the three most frequently purchased online items.[158] Industry observers estimate that eventually, up to one-fifth of book sales will be made over the Internet.[159]



[157] A recent random sample of Americans found that 11% use the Internet for online shopping (Wired, vol.8 #5, p. 142).

[158] "The Race Is On: Who Will Win Canada's Internet Shoppers? — A Retail Council of Canada/IBM Canada Study on the state of electronic retailing," Retail Council of Canada, June 1999: 12.

[159] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., Interview with researchers, 7 February 2000.

To date, most Internet booksellers have not been profitable, although Amazon reports that its book division achieved profitability in the fourth quarter of 1999.[160] Chapters Online, meanwhile, expects to have positive cash flow by the end of 2001.[161] The profitability of Canadian Internet booksellers will depend on their ability to gain home ice advantage by taking market share from Amazon and other foreign Internet booksellers. It will also depend on the growth of Internet use by Canadians.

With respect to the last point, accurate and up-to-date figures are difficult to find. The phenomenal growth of the Internet can make information out-of-date within months; Internet access is available in homes, schools, libraries and at work, which means that it is not just those who have paid for an Internet connection at home who have access to the Internet and who are potential customers for Internet-based booksellers.

Available survey data from the Household Internet Use Survey for 1998, for example, show that 45.1% of Canadian households have a personal computer (up from 39.8% at the end of 1997). Statistics Canada also notes the strong relationship in the survey between income and Internet use and between education and Internet use. Given that book buying is also positively linked to income and education, one can see the stimulus booksellers have to set up Internet sales divisions.

Thus, location, special attractions, a niche and loyal customers are more important than ever. However, history, tradition and loyalty are no longer much of a defense. For example, John Smith and Son the world's oldest bookseller (founded in 1751) in Glasgow Scotland, announced in April 2000 that it was closing. As Willie Anderson, the current managing director of John Smith's explained: "the store couldn't compete against book superstores and Internet discount shopping."[162]

Many of the changes discussed in this report will occur in a gradual manner as young Canadians who are more familiar and comfortable with aspects of modern technology than their parents seek access to Canadian-authored materials. Younger Canadians are much more likely to use a personal electronic shopping agent than their parents and are more likely to agree, in time, with the notion that "Amazon.com is an anachronism." Even if they do not agree with Steve Juretson they may make a much larger percentage of their book purchases (CD-ROM, DVD, subscriptions and information searches) electronically. Thus, it is possible that the future use of the Internet for "book" purchases will be much higher than the 15-20% currently envisioned by some observers. This in turn will make it difficult for small independent bookstores to survive. However, whether this will have an impact on the availability of material written by Canadians, is unclear.

From the evidence presented in the testimony before the Committee and the archival information made available by agencies of the Government of Canada, it is possible to come to a few conclusions about the current situation.

To date the merger of SmithBooks and Coles has not reduced the availability of books in general or Canadian-authored books in particular. The available evidence indicates that the number of

---

[160] Marina Stauss, "Soaring sales fail to stem Chapters' red ink", *Globe and Mail*, 25 May 2000, B3.

[161] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 7 February 2000.

[162] "Internet kills off oldest bookshop," CBC Radio Arts, 7 April 2000, infoculture.cbc.ca.

Canadian-authored titles has remained relatively constant — at approximately 5,000 per year — and that the sales of these titles have increased slightly over the past 5 years (see Chapter Two).[163]

Some of the concerns expressed to the Committee relate to broad issues of technological change and would be cause for concern even without the existence of Pegasus or Chapters. If Chapters did not exist, then Indigo would, and if Indigo did not, then Amazon.com would still be a growing force to be reckoned with. Of course, in the French language market the forces of change, represented by Renaud-Bray, are unrelated to Chapters.

Another point is that all of the witnesses who appeared before the Committee have suggested that the Government of Canada has an important role to play in helping the industry to adapt.

While the Committee's members cannot claim to be experts on the industry, several considerations strike us:

1. The industry itself is fragmented and does not have an association that represents all the players, either in French or English. This is a cause for concern because many of the issues raised in testimony before the Committee can only be addressed by all of the players in the industry. Government can help, but without a spirit of co-operation, government support will likely be much less effective than it might otherwise be. The importance of such an approach by the whole industry informs much of what follows.

2. While the Committee is aware of the challenges facing government, it remains convinced that the federal government and its agencies need to respond more astutely and quickly to emerging problems. If one thing is evident from the work on this topic it is the fact that we no longer have the luxury to spend years designing a program that remains fundamentally unchanged for 30 years. Those days are past.

3. A tidal wave of change is upon us and unless we act speedily many of the cultural gains from the last 30 years of support will rapidly disappear.

C. THE CHALLENGE OF TECHNOLOGICAL CHANGE

1. Key Elements

There is some dispute about the potential of the Internet and e-commerce. According to Mr. Karl H. Siegler, policy chair of The Literary Press Group of Canada:

> In the end, all books.com sites will fail because of their hybrid nature — they are all based on the old "bricks and mortar" distribution model inappropriately inserted in a completely virtual technology that they are in profound structural conflict with. E-commerce sites based on the amazon.com model are like concrete malls built in the middle of the electronic highway. They have no business being there. They just get in the way.[164]

---

[163] It is interesting to note that Indigo, with its 14 superstores, and estimated sales of approximately $70 million (Can.) has sales almost equal to those of SmithBooks, which had annual sales of approximately $100 million (Can.) at the time of the merger.

[164] "The Emperor's New Clothes," Brief submitted by The Literary Press Group of Canada, 2 March 2000, p. 34.

That being said, the Committee notes with interest a recent United States Department of Commerce study reporting that the Internet and high-technology industries were responsible for at least a third of that nation's growth from 1995-1998.[165] It seems apparent, therefore, that the Committee would be remiss to pretend that the Internet or e-commerce is merely a passing fad. The next section addresses four areas where it is felt the Government of Canada can help or take action.

i. Book Returns

Traditionally, the government has supported the production of books with some modest assistance to associations and marketing. In the Committee's view, there needs to be concerted support to other segments of the industry.

One issue raised by witnesses was the importance of doing something about returns. It is probably impossible to eliminate returns in the short-term. However, they are a significant problem and cost for publishers, distributors and retailers.[166]

Once a book has been printed, it is sent to the publisher's warehouse. When a publisher receives orders for a book, it is sent to a wholesaler or a retail bookstore. Since the Depression of the 1930s, publishers guarantee the sale of every book printed. In most cases, wholesalers and retailers can simply return any unsold book to the publisher for full credit — paying only transportation and handling fees.

Thus books, unlike most items for sale (e.g., refrigerators) can be returned to the publisher within one year if they have not been sold. There are two main "seasons" in the book industry, the spring and the fall, which includes Christmas. In general, unsold books that have been shipped from the publisher in the fall season will be returned the next spring.

Returns vary by the type of book. Returns also vary by the type of retailer. A large chain store might average 30% returns while a small specialty store might have returns of 15%. Returns from Internet sales (e.g., by Chapters.ca or Indigo.ca) are much lower and in theory should be almost 0%. This is because "virtual bookshelves put every book on display and allow true demand to drive the supply network. Indeed, Amazon.com returns only about 3% of its orders — about one-tenth of the traditional return rate."[167]

Returns are a serious problem for the book industry since they are costly for everyone who has to handle them. Publishers build the cost of returns into their financial planning and often budget for 30% returns. The uncertainty of returns, the costs of handling them and the inefficiencies involved, increase the costs of all books. Since we know that consumers are sensitive to book prices, these inefficiencies have the ultimate effect of reducing the consumption of books.

It is almost impossible to predict how many copies of a book will be sold. This makes it equally difficult to predict returns. For these reasons, reducing or eliminating returns will require substantial

---

[165] Monee Fields-White, "E-commerce sales keep escalating," *Financial Post*, 1 June 2000, C12.

[166] Ultimately, they even have a negative impact on the environment, by wasting good trees, the energy to make the books, transport them and the landfill they wind up in.

[167] Amazon your industry: Extracting value from the value chain. T. Laseter, P Houston, J. Wright and J. Park, *Strategy and Business*. First Quarter 2000, pp. 94-105.

work on the part of the industry — particularly publishers, distributors, wholesalers and retail operators — if it is to become more efficient.

In spring 2000 Chapters' returns were down from 1999's 32% to 30% overall.[168] It is therefore realistic to imagine further reductions in returns over the next five years to levels in the range of 20% to 25%, as more efficient industry sales-tracking strategies are developed.

Two recommendations on returns are presented later in this chapter.

ii. Timely Information

A crucial element in reducing returns is timely sales data and better sharing of information among publishers, wholesalers and retailers. Ideally, the key industry stakeholders should know for every title, how many are in warehouses, in trucks, in stores and how many were sold as of yesterday. With this information stores could tailor orders to projected sales, publishers could print or reprint more precisely and the industry as a whole would benefit.

In Chapter Two the Committee addressed the importance of cultural statistics and necessary improvements to those statistics. There is an important distinction to be made between archival data and the up-to-date information necessary to run a business. Regrettably, the information to run a modern competitive retail book system is not available in Canada. In this respect, Canada lags behind England and the United States.

A number of suggestions were made to the Committee about measures to address this situation. The Department of Heritage pointed out that it is working on a cultural observatory, Statistics Canada said it was willing to work with others and the Association of Canadian Publishers suggested the Department of Canadian Heritage could be the locus for more work.[169]

In the Committee's view these initiatives and proposals do not address the need for immediate information. The only group that can address this need is the industry as a whole. Unfortunately, as noted earlier there is no single association that involves all of the key players.

For this type of information sharing to occur, publishers, distributors and retailers have to have the information to share. In general terms this is done through Electronic Data Interchange (EDI). Unfortunately it requires everyone in the supply chain to invest in the necessary computer hardware and software.

A recommendation on timely information is presented later in this chapter.

iii. E-commerce

In *Fast Forward, Accelerating Canada's Leadership in the Internet Economy*, the Canadian E-Business Roundtable reminds its readers that the Internet is:

---

[168] Tamsen Tillson, Many Unhappy Returns," Globe and Mail, 15 May 2000, p. R1, R3.

[169] Submission of the Association of Canadian Publishers to the Committee, 9 May 2000.

> more than a tool for buying and selling. It is a way of providing rich, often customized information about organizations, their products and their services. It facilitates information sharing between companies and their business partners, as in the case of automated inventory control systems or collaborative design systems. Moreover, for purveyors of information, goods and services, it is a channel that broadens their research well beyond the confines of traditional organizations operating in the offline, physical world. Together with e-commerce, these online activities constitute the broader realm of e-business.[170]

In light of these considerations, the authors of *Fast Forward* believe that "Canada is well-positioned to be a leader in the Internet economy, given its sophisticated infrastructure, its highly connected population and its early Internet policy initiatives." Indeed, as can be seen in table 6-1, it is estimated that Canada, in 1998, had the highest share of global e-commerce revenues after the United States and Western Europe.[171]

Table 6-1
Actual and projected share of electronic commerce[172]
(%)

Context	1998 (Estimated Value: $74 billion)	2003 (Projected Value: $1.9 trillion)
United States	74	54
Western Europe	11	33
Canada	7	4
Japan	4	3
Asia	1	4
Other	3	2

Therefore, despite the fact "Canada has been surprisingly ... slow to embrace e-commerce" and trails the U.S. "in both business-to-consumer and business-to-business e-commerce," the report's authors believe that Canada's infrastructure advantages, highly connected population, strong e-business policy framework, and relative responsiveness of its citizens to the Internet, position it well for ongoing growth in electronic commerce and sales. The authors of *Fast Forward* estimate that "... Canada's Internet economy would represent $156 billion by 2003. This could translate into annual GDP growth of approximately 0.6% and more than 180,000 new jobs."[173]

As the Internet increases in importance for retailers, including independent booksellers it will be necessary for industry players to adapt. The Committee recognises that the cost of participating in e-commerce can be substantial. The Committee, however, is convinced that the Canadian book industry must deal with the opportunities presented by the very recent appearance of e-commerce. Two recommendations dealing with aspects of e-commerce are presented later in this chapter.

---

[170] "Fast Forward: Accelerating Canada's Leadership in the Internet Economy," Report of the Canadian E-Business Opportunities Roundtable, January 2000, prepared by the Boston Consulting Group (Canada), 11.

[171] Ibid, 6.

[172] Ibid, 13.

[173] Ibid, 13, 16.

iv. Digitization of Backlists

This period of rapid change represents an opportunity for the Canadian book industry to make available a vast stock of out-of-print titles. As mentioned earlier, it is now possible to print a single copy of a book on demand. For printing on demand to be economical, one needs a large library of digitized materials. It costs approximately $100 to digitize an out-of-print title, however, no single Canadian publisher is likely to do so unless everyone else does so, too.

As Ms. Jacqueline Hushion, Executive Director of the Canadian Publishers' Council stated in a letter to the Committee:

> Eventually, all books published will be produced (in parallel) — available simultaneously in print and electronic form or online. In the interim, publishers will want to digitize portions of their backlists that represent titles that sell consistently in good quantity each year. They may, for the sake of their corporate archive, wish to digitize their entire catalogue. They will need some assistance to do so[174]

For this to happen, work has to be done on a number of topics related to protecting intellectual property. These include the Digital Object Identifier (DOI), open standards for e-Book publishing, and the management of digital rights (DRM).[175] These initiatives will require support from the Government of Canada, in particular in the area of copyright, which this report has already addressed in Chapters Three and Four. Work on the standards will also require financial support for people in the book industry to implement protocols and system components.

2. Strategic Steps to Strengthen Canada's Book Industry

The Committee believes that given the number of complex and inter-related issues involved in improving books returns, obtaining timely sales information, meeting the demands of e-commerce and digitizing publishers' backlists necessitates a significant and concerted effort. Accordingly:

Recommendation 6.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage establish a five-year technological transition program to strengthen all segments of the Canadian book industry. This must include authors, publishers, distributors, wholesalers, marketers, retailers, and libraries.

At least some of the elements of the program need to include the industry as a whole, regardless of ownership, size or language. For example, developing a workable system for the electronic exchange of information (EDI) will require agreement on a common standard that can be supported by publishers regardless of ownership and bookstores regardless of size. For this reason, the Department of Canadian Heritage should conceive of its work on this program in such a way that it includes as large a representation of the industry as is reasonably possible.

---

[174] Letter to the Committee, Canadian Publishers' Council, 26 May 2000.

[175] See [www.doi.org] for more information on DOI and DRM.

In light of the above discussion and Recommendation 6.1, the Committee presents the following suite of complementary recommendations:

Recommendation 6.2

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage contribute to the creation of an industry-wide forum for Canadian book industry stakeholders to deal with industry issues (e.g. developing a strategy to reduce book returns). This forum would meet on an annual basis and be co-sponsored by the Department.

Recommendation 6.3

The Committee recommends that the Department of Heritage offer to co-fund with the industry a study for the French and English language book markets that examines the mechanics of setting up an efficient, timely collection of sales information for the book selling industry, including sales through non-traditional book retailers (e.g., discount stores) and the Internet.

Recommendation 6.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage assist in the development of an industry standard for Electronic Data Interchange within Canada's book industry.

Recommendation 6.5

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage co-fund a study with key industry players aimed at developing workable strategies to reduce and eventually eliminate book returns. The outcome of this work should be an agreed upon initiative to reduce returns by a measurable amount for a set number of years.

Recommendation 6.6

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage introduce a technological assistance start-up program to assist smaller independent, Canadian-owned booksellers and small publishers with electronic commerce initiatives. (This would be a modest level of support; for example, a program that would match the first $10,000 of money used to develop a web site.)

Recommendation 6.7

The Committee recommends that the Department of Heritage fund a program to digitize selected Canadian-authored titles (backlist and out of print). This support should be available to all Canadian publishers, regardless of ownership.

Recommendation 6.8

The Committee recommends that the Department of Heritage work with key book industry stakeholders to ensure that digitized Canadian-authored titles are available for printing on demand and e-books in such a way that copyright is protected.

Recommendation 6.9

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage report annually on the health of the Canadian book industry. This should include reports on performance measures and targets for specific initiatives (e.g., royalty payments, numbers of titles, sales, returns, etc.).

D. THE CHAPTERS / PEGASUS QUESTION

The Canadian Booksellers Association recommended an amendment to the Competition Act setting out a review of any structural features in an industry that would diminish the opportunities for small and medium-sized firms to operate. The CBA also recommended that the government force Chapters to divest itself of Pegasus in order that the latter is able to function — and be perceived to be able to function — as a wholesaler to all retailers in the country. When asked about this, a senior official from the Department of Heritage responded:

> I would say that the argument that there's a need to break-up or tear down or do something about Chapters or Pegasus has not been made. And my own view is that if there is anti-competitive or anti-consumer behaviour, the existing Competition Act can deal with it.[176]

The Committee notes, however, that it has neither the tools nor the authority to determine if these companies are in contravention of the Competition Act. Indeed, as one Committee member indicated in response to this matter:

> It is not for the committee to say or declare whether anyone in the book industry is guilty of unfair competition ... because we have neither the authority to do so nor the authority to conduct an investigation.[177]

Witnesses agreed that Canada needs an efficient distribution system. The concern with Pegasus is not that it is inefficient, but that Chapters owns it. Although the Committee believes that the fears expressed have been responded to by the president of Pegasus and the CEO of Chapters, it is convinced that it would help the Canadian industry as a whole if the ownership of Pegasus was broader than it is at present.

Chapters had several responses to its majority ownership of Pegasus. In his appearance before the Committee, the President and CEO of Chapters was asked whether he would be prepared to do a complete divestiture of Pegasus. He replied: "For the right amount of money, absolutely, but we've

---

[176] Mr. Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Cultural Development, Department of Heritage, 9 May 2000.
[177] Standing Committee on Canadian Heritage, 9 May 2000.

invested $54 million in this business. I would have been prepared to be a minority investor if someone else would have put in the money."[178]

In a letter to the Chair of the Committee, Mr. Stevenson addressed concerns that Pegasus might share competitive information with Chapters or treat non-Chapters customers unfairly:

> We would welcome an equity investment in Pegasus from all booksellers or publishers with Board representation. Alternatively perhaps, an Advisory Board composed of publishers, non-Chapters retailers and Heritage officials could meet quarterly to review the progress and procedures at Pegasus. This Advisory Board could draft guidelines for business conduct with Pegasus which could then be formally reviewed.[179]

The President of Chapters has said he would welcome the creation of an advisory board. The Committee supports this idea. While this will help, the Committee feels an additional step is required. It would be better for all if the ownership of Pegasus was more representative of the book industry in Canada. The Committee recognises the fact that it is beginning to make an important contribution to the strength of the book industry in Canada. However, it nonetheless believes that broader ownership would be helpful in allaying various fears that have been expressed.

In fact, Pegasus could represent an important source of cost-savings for independent bookstores and help them to compete with Chapters, Indigo and the Internet.[180] At present, short of changing Canada's investment rules (see Chapter Three) there are no obvious candidates who could become sizeable shareholders in Pegasus. The total amount of money required is probably on the order of $25 million.

Thus, the Committee takes note of Mr. Stevenson's offer but recognises that it is not its place to impose a solution.

E. FINAL THOUGHTS

The Committee was struck by two points made by many witnesses. First, the Government of Canada's support to book publishing has helped the industry meet the important cultural goal of having Canadian authors published and celebrated in Canada and, indeed, around the world. These cultural successes have been accomplished during a period of rapid economic and technological change on the domestic and international stage. Everyone who has contributed to this cultural achievement can feel a justifiable sense of pride.

Despite these cultural accomplishments, it is clear that the goal of developing a financially stable publishing industry has been somewhat less successful. Federal support has contributed to a dramatic improvement in Canada's publishing industry since the 1950s. Indeed, the Government of Canada contributed in excess of $100 million to Canada's publishing industry in the 1990s, with tangible cultural gains. However, the many challenges brought about by rapid economic and technological change have hampered the stability and growth of some sectors of the industry.

---

[178] Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 13 April 2000.

[179] Letter sent to the Standing Committee, Mr. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer, Chapters Inc., 25 April 2000.

[180] See Appendix J for an example of how using a wholesaler can be of benefit to a bookstore.

Thus, despite substantial cultural gains, the continued financial vulnerability of some book industry stakeholders suggests that certain components of the Government of Canada's support to the industry require some attention.

Our review has focused on changes to book distribution and did not directly assess the health and viability of the whole industry in the depth required to make as many substantive recommendations as might be necessary. For this reason we have suggested a series of measures, most of which should be seen as part of a temporary system to support adaptation to the wave of change sweeping the industry.

These measures are aimed at specific and systemic problems present in the industry as a whole and can be implemented quickly without the time required for the fundamental rethinking of all support.

A number of witnesses called for broad-based measures such as elimination of the GST and a tax credit to promote investments in the industry. In the Committee's view these are major and expensive changes that need to be discussed and thought about in more detail. It is also the Committee's view that these changes are too broad to address the fundamental set of issues raised by witnesses.

In the Committee's perspective that immediate work needs to begin on questions related to the efficiency of the distribution system for books and the efficiency of the industry as a whole. Book returns were mentioned by several witnesses as an important issue. Until there is systematic work on the problem of returns, the federal government should not allocate more resources into broad-based programs since the resources will simply allow people to defer work on vexing problems that have not been addressed.

The support measures we are recommending should be seen as temporary and be designed to address specific problems (e.g., managing the supply chain).

Funding the Changes

Funds for the initiatives proposed in this report could come from some combination of:

1. Initiatives mentioned in the September 1999 Speech from the Throne to open the Second Session of the Thirty-Sixth Parliament of Canada;[181]

2. funds allocated in the federal government's 2000 budget to connect Canadians and help cultural organizations with e-commerce; [182] and,

---

[181] The September 1999 Speech specifically mentioned that "For Canada to generate jobs, growth and wealth, it must have a leading, knowledge-based economy that creates new ideas and puts them to work for Canadians. To do this, it is essential to connect Canadians to each other, to schools and libraries, to governments, and to the marketplace — so they can build on each other's ideas and share information. Achieving this objective will require new types of infrastructure." Furthermore, "improving Canada's information infrastructure will support the exchange of ideas and the conduct of business over computer networks, connect Canadians to the information highway, and accelerate the adoption of electronic commerce." See www.pco-bcp.gc.ca/sft-ddt/doc/fulltext_e.htm for further details.

[182] See www.fin.gc.ca/budget00/features/mag-e/brief1-e.htm for information on the federal government's Budget 2000.

3. existing Book Publishing Industry Development Program resources, provided current programs are not jeopardised.

The total costs of the measures we are suggesting would be approximately $25 million over five years. The Committee feels that this relatively modest expenditure would go a long way to addressing key issues raised by witnesses.

In closing, the Committee would like to remind the reader that despite the turmoil of recent times, this period of remarkable change has produced many benefits. As Mr. Jack Rabinovitch, founder of the Giller Prize in 1994 said in a letter to the Committee's chair:

> This award, according to the respective publishers involved, helped sell in excess of one million copies, in Canada, of the short listed books ... in the first five years of its existence; way beyond anyone's wildest expectations. This record-breaking performance would not have been possible without the major change that took place in book marketing during 1995-99. A change that has benefited, in my opinion, the sale of all books but especially Canadian books.[183]

[183] Letter to Clifford Lincoln, Chair, Standing Committee on Canadian Heritage, 12 April 2000.

RECOMMENDATIONS

Recommendation 2.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in consultation with Statistics Canada and The Canada Council for the Arts, develop and implement a data collection and sharing strategy that allows for the timely collection of book industry statistics. The Department of Canadian Heritage should present a progress report to this Committee within six months of the Government's response to this report.

Recommendation 3.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage establish a permanent inter-departmental mechanism with Industry Canada to ensure that the Competition Bureau is made aware in a timely manner of any negative trends affecting the creation, production, distribution or sales of Canadian-authored books. Representatives charged with this responsibility would be required to report to the Standing Committee on Canadian Heritage within six months of the Government's response to this report and once a year thereafter.

Recommendation 3.2

The Committee recommends that the Departments of Canadian Heritage and Industry Canada get together to determine how the *Competition Act* could be strengthened to protect the Canadian book industry.

Recommendation 3.3

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in reviewing proposed foreign investment under the *Investment Canada Act*, ensure that no foreign investor is allowed to take over a Canadian firm in the book industry unless credible assurances are made that the investment will increase the availability of Canadian-authored books.

Recommendation 3.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage and the Department of Finance get together and analyze the impact of the tax on books on publishing, the sales of books and reading in Canada, with a view to gauging the implications of removing the GST on books.

Recommendation 4.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage conduct a study on the current economics of author royalties and report to the Committee on these changes six months after the Government's response to this report and once a year thereafter.

Recommendation 4.2

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage, in conjunction with the Canada Council for the Arts and Canada's major writing organizations, arrange a series of regionally-based professional development workshops for writers and publishers on contract preparation.

Recommendation 4.3

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage and / or the Canada Council for the Arts develop a strategy to increase support for authors' book tours.

Recommendation 4.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage initiate an evaluation of the Public Lending Right Commission with a view to improving this important source of income for Canadian authors, translators and illustrators.

Recommendation 4.5

The Committee recommends that by no later than the year 2002, Legislation implementing the two World Intellectual Property Organization (WIPO) Treaties be introduced by the government and enacted by Parliament.

Recommendation 4.6

The Committee recommends that by no later than the year 2002, the Government of Canada take appropriate measures to ensure that amendments to the *Copyright Act* keep pace with technological change.

Recommendation 5.1

The Committee recommends that within a year of the presentation of this report, the Department of Canadian Heritage develop and fund a set of comprehensive tools for measuring the activities of libraries in the form of valid and up-to-date statistics relating to library funding, library spending and library usage by Canadians, including print-disabled Canadians. These impact assessment tools should be developed with appropriate input from Canada's library, publishing and academic communities, as well as representation from Statistics Canada.

Recommendation 5.2

The Committee recommends that in conjunction with the National Librarian and the National Archivist, the Department of Canadian Heritage immediately initiate a planning process to examine the long-term space and preservation needs of both the National Archives and the National Library.

Recommendation 5.3

The Committee recommends that the Government of Canada provide additional funding to the National Library of Canada, beginning in the fiscal year 2000-2001, so that its AMICUS services may be provided at no cost to its users.

Recommendation 5.4

The Committee recommends that the Government of Canada, in conjunction with the provinces and in discussion with the library community, Canada's publishers, wholesalers and booksellers, offer incentives for Canadian libraries to purchase more of their books from Canadian suppliers.

Recommendation 5.5

The Committee recommends that the Government of Canada, in consultation with the National Literacy Secretariat, the provinces, writers, publishers, booksellers, librarians, educators, and the general public, maintain and enhance its support for literacy programs, including programs for print-disabled Canadians.

Recommendation 6.1

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage establish a five-year technological transition program to strengthen all segments of the Canadian book industry. This must include authors, publishers, distributors, wholesalers, marketers, retailers, and libraries.

Recommendation 6.2

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage contribute to the creation of an industry-wide forum for Canadian book industry stakeholders to deal with industry issues (e.g. developing a strategy to reduce book returns). This forum would meet on an annual basis and be co-sponsored by the Department.

Recommendation 6.3

The Committee recommends that the Department of Heritage offer to co-fund with the industry a study for the French and English language book markets that examines the mechanics of setting up an efficient, timely collection of sales information for the book selling industry, including sales through non-traditional book retailers (e.g., discount stores) and the Internet.

Recommendation 6.4

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage assist in the development of an industry standard for Electronic Data Interchange within Canada's book industry.

Recommendation 6.5

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage co-fund a study with key industry players aimed at developing workable strategies to reduce and eventually eliminate book returns. The outcome of this work should be an agreed upon initiative to reduce returns by a measurable amount for a set number of years.

Recommendation 6.6

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage introduce a technological assistance start-up program to assist smaller independent, Canadian-owned booksellers and small publishers with electronic commerce initiatives. (This would be a modest level of support; for example, a program that would match the first $10,000 of money used to develop a web site.)

Recommendation 6.7

The Committee recommends that the Department of Heritage fund a program to digitize selected Canadian-authored titles (backlist and out of print). This support should be available to all Canadian publishers, regardless of ownership.

Recommendation 6.8

The Committee recommends that the Department of Heritage work with key book industry stakeholders to ensure that digitized Canadian-authored titles are available for printing on demand and e-books in such a way that copyright is protected.

Recommendation 6.9

The Committee recommends that the Department of Canadian Heritage report annually on the health of the Canadian book industry. This should include reports on performance measures and targets for specific initiatives (e.g., royalty payments, numbers of titles, sales, returns, etc.).

APPENDIX A

LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Booksellers Association	1999/12/07	6
Jean Barton, "Books On Beechwood"		
Marie Jane Maffini, "Prime Crime"		
Sheryl McKean, Executive Director		
Department of Canadian Heritage		
Allan Clarke, Director, Publishing Policy and Programs		
Carla Curran, Chief, Book Publishing Policy		
Don Stephenson, Director General, Cultural Industries		
Book and Periodical Council	2000/02/22	11
Kim McArthur, Chair		
Canada Council for the Arts		
Keith Kelly, Director of Public Affairs, Research and Communications		
Gordon Platt, Head, Writing and Publishing Section		
Canadian Booksellers Association		
Sheryl McKean, Executive Director		
Centennial College		
Don Sedgwick, Publishing Program		
Department of Canadian Heritage		
Annie Carruthers, Publishing		
Allan Clarke, Director, Publishing Policy and Programs		
Simon Fraser University		
Rowland Lorimer, Director, Canadian Centre for Studies in Publishing		
Statistics Canada		
David Coish, Manager, Book Publishing, Culture, Tourism and the Centre for Education Statistics		
Brad Ruth, Assistant Director, Culture, Tourism and the Centre for Education Statistics		

Associations and Individuals	Date	Meeting
"Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française" Georges Laberge, Director General	2000/02/24	12
Chapters Inc. Larry Stevenson, President and Chief Executive Officer		
"Groupe Renaud-Bray" Carole Morency, Director, Communications		
Pegasus Wholesale Inc. Nigel Berrisford, Senior Vice-President of Purchasing Denis Zook, President and Chief Executive Officer		
"Association des libraires du Québec" Ghislain Chouinard, Vice-President	2000/02/29	13
Atlantic Provinces Booksellers Association Charles Burchell, Owner		
Inside Story Bookstore Anne Wedler, Owner		
McNally Robinson Booksellers Holly McNally, Owner Paul McNally, Owner		
"Nicholas Hoare ltée" Nicholas Hoare, President		
Retail Council of Canada Peter Woolford, Senior Vice-President, Policy		
The Independents Sally Hawkes, Director Christopher Smith, Owner, Collected Works		
Association of Canadian Book Wholesalers Peter Waldock, President	2000/03/02	14
Association of Canadian Publishers Michael Harrison, President Susan Renouf, Vice-President		
"Association nationale des éditeurs de livres" Gaëtan Lévesque, Vice-President, Publishing of General Literature Benoit Prieur, Deputy Director		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Publishers' Council	2000/03/02	14
Jacqueline Hushion, Executive Director		
Claude Primeau, President and Chief Executive Officer, HarperCollins Canada Ltd., Immediate Past-President CPC		
Literary Press Group of Canada		
Manuela Dias, Chair		
Karl Siegler, Chair of the Policy Group		
National Library of Canada		
Roch Carrier, National Librarian		
"Regroupement des éditeurs canadiens-français"		
Marcel Ouellette, Consulting Publisher, Spokesperson of "RECF"		
"Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation"	2000/03/21	16
Louis Cabral, Chief Executive Officer		
Canadian Library Association		
Leacy O'Callaghan-O'Brien, Associate Executive Director		
Vicki Whitmell, Executive Director		
Periodical Writers Association of Canada		
Victoria Ridout, Executive Director		
"Union des écrivaines et écrivains québécois"		
Carole David, Writer/Professor		
Writers' Union of Canada		
Penny Dickens, Director		
Christopher Moore, Chairperson		
Department of Canadian Heritage	2000/03/28	18
Carla Curran, Chief, Book Publishing Policy		
Jeff Richstone, Senior Counsel, Legal Services		
As an Individual		
Wanda Noel, Expert Consultant, Copyright Law		
Competition Bureau	2000/03/30	19
Chris Busuttil, Acting Assistant Deputy Commissioner of Competition		
André Lafond, Deputy Commissioner of Competition		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Chapters Inc. Larry Stevenson, President, Chief Executive Office	2000/04/13	22
"Groupe Renaud-Bray" Carole Morency, Director, Communications		
Mosaic Press Howard Aster, Publisher		
Pegasus Wholesale Inc. Denis Zook, President and Chief Executive Officer		
Department of Canadian Heritage Allan Clark, Director, Publishing Policy and Programs Michael Wernick, Assistant Deputy Minister, Cultural Development	2000/05/09	24

APPENDIX B

LIST OF SUBMISSIONS

"Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française"

"Association nationale des éditeurs de livres"

Association of Canadian Book Wholesalers

Association of Canadian Publishers

"Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation"

Canadian Centre for Studies in Publishing

Canada Council for the Arts

Canadian Booksellers Association

Canadian Library Association

Canadian Publishers' Council

Chapters Inc.

City of St. John's

Competition Bureau

Consumers' Association of Canada

Department of Canadian Heritage

Garden CRAZY.com

Global Economics Ltd.

The Independents

Inside Story Bookstore

Island Books Plus

J.C. Williams Group

John McQuarrie Photography

Kubas Consultants

Literary Press Group of Canada

Mosaic Press

National Library of Canada

North 49 Books

Northwest Atlantic (Canada) Inc. Broker

Oxford Properties Group Inc.

Pegasus Wholesale Inc.

"Regroupement des éditeurs canadiens-français"

Richard Ivey School of Business

The Word on the Street

Writers' Trust of Canada

Writers' Union of Canada

As inviduals

Ian Blue

Mike Filey

Christian Kroeger

John Lindsay

Peter C. Newman

Lise-Anne Pilon-Delorme

Jack Rabinovitch

Lorno Rubenstein

Murray Teitel

Raymond J. Thompson

APPENDIX C

SELECTED STATISTICS

A. STATISTICS CANADA

Table C-1
Average household expenditures on reading materials[1]
(in dollars)

Product	1986	1992	1996	1997	1998
Books & Pamphlets	62	68	76	81	85
Textbooks	42	60	67	74	78
Post Secondary	35	50	58	64	69
Elementary -High School	7	10	11	10	11
Total	**104**	**128**	**143**	**155**	**163**

B. CANADIAN HERITAGE

Table C-2
Number of BPIDP publishers according to revenue (1992-1999)

Revenue	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
$0 - $149,999	12	4	12	8	8	12	12
$150,000 - $499,999	62	65	58	56	55	62	68
$500,000 - $999,999	41	38	43	42	39	34	32
$1,000,000 - $2,999,999	36	46	43	42	44	48	49
$3,000,000 +	27	32	37	39	38	38	40
Total	**178**	**185**	**193**	**187**	**184**	**194**	**201**

[1] *"Family Expenditure in Canada, 1986, 1992, 1996,"* Survey of Household Spending, Statistics Canada, 1997, 1998.

Table C-3
Number of BPIDP publishers according to revenue and language (1992-1999)

Language: English / French	1992-93		1993-94		1994-95		1995-96		1996-97		1997-98		1998-99	
	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F	E	F
$0 - $149,999	5	7	2	2	6	6	4	4	5	3	5	7	4	8
$150,000 - $499,999	39	23	39	26	37	21	35	21	34	21	35	27	39	29
$500,000 - $999,999	24	17	23	15	29	14	28	14	22	17	20	14	16	16
$1M - $2,999,999	17	19	24	22	20	23	17	25	23	21	26	22	27	22
$3,000,000 +	13	14	13	19	17	20	18	21	17	21	18	20	18	22
Total	**98**	**80**	**101**	**84**	**109**	**84**	**102**	**85**	**101**	**83**	**104**	**90**	**104**	**97**

Table C-4
Total revenues of BPIDP publishers in millions by size (1992-1999)

Revenue	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
$0 - $149,999	1.4	0.472	1.5	0.953	0.859	1.3	1.3
$150,000 - $499,999	18.7	20.8	18.2	18.2	17.2	18.1	20.2
$500,000 - $999,999	29.9	27.2	30.8	32.2	28.8	25.6	23.1
$1,000,000 - $2,999,999	59.8	79.2	71.2	68.6	74.2	80.1	81
$3,000,000 +	342	320.9	403.9	422.7	404.5	415	444
Total	**451.9**	**448.7**	**525.7**	**542.8**	**525.7**	**540.2**	**569.9**

C. CANADA COUNCIL FOR THE ARTS

Canada Council data reveal that the average print run of Canadian-authored books, particularly hardcover books, tend to vary considerably from year to year, from one category to the next. These trends typically echo the impact of best sellers and shifting popular tastes. For example, as table C-5 shows, in 1988, the average print run of an English-language poetry hardcover was 346 copies, with increases in annual averages peaking at 4,316 in 1996. Conversely, French-language print runs of children's books showed few consistent patterns between 1987 and 1997, with average print runs fluctuating from highs exceeding 5,000 copies in 1987 and 1993, to lows of just 2,170 in 1992 and 2,790 in 1996.

Table C-5
Average print run of hardcover books published in English and French with support from the Canada Council for the Arts (1987-1997)[2]

Title Category	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
English											
Children's	2,681	3,895	5,337	4,670	4,030	5,201	4,270	3,854	4,473	4,206	5,226
Drama							1,050		1,496		3,900
Fiction	1,548	3,088	2,692	9,227	3,514	2,424	5,007	2,935	4,394	7,393	5,586
Non-fiction	2,720	3,390	3,750	4,050	3,029	3,459	4,033	3,231	4,073	4,131	5,426
Poetry	547	346	319	1,394	359	238	2,011	390	4,351	3,089	1,670
Short Stories						1,939	233	5,090	1,170	5,964	1,011
Total	**2,376**	**3,248**	**3,769**	**3,921**	**3,265**	**3,731**	**4,072**	**3,383**	**4,119**	**4,630**	**4,662**
French											
Children's	5,236	3,725	3,153	2,882	3,153	2,170	5,194	4,528	3,754	2,790	4,023
Drama	250		643	956	1,450	760	527		466		1,456
Fiction	260	509	1,598	1,479	820	1,031	796	1,040	988	816	
Non-Fiction	1,438	2,307	2,356	1,491	2,756	1,978	2,102	2,212	2,020	1,643	
Poetry	250	333	797	671	609	637	651	597	563	733	
Short Stories						588	625	740	969	230	
Total	**2,546**	**2,624**	**1,973**	**1,338**	**1,774**	**1,392**	**2,101**	**2,789**	**1,710**	**1,644**	**2,146**

Table C-6 shows the percentage of print runs actually sold over two-year periods. Although these data cannot tell us anything about Canadian-authored book sales after the arrival of the book superstore and e-commerce, they do reveal that the larger the publisher (and, by extension, the more resources available for marketing), the higher the percentage of a print run that will eventually be sold. These data also suggest that smaller publishers are hurt more by periods of economic recession, as evidenced by the sudden drop in sales experienced by smaller publishers beginning in 1990.

Table C-6
Percentage of print run sold over two-year period by publisher size (1985-1995)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
All Publishers	**60**	**60**	**58**	**57**	**61**	**63**	**63**	**69**	**67**	**61**	**62**
English language	62	64	58	57	61	66	63	72	71	62	63
French language	57	53	57	58	60	57	63	63	61	59	59
Publisher size:											
$0 - $100,000	58	48	52	54	47	33	46	50	45	48	51
$100,001 - $250,000	54	49	53	46	50	58	56	59	51	52	58
$250,000 - $1M	56	64	57	43	50	54	59	60	56	57	63
> $1M	70	65	63	65	68	68	68	77	79	67	64

[2] Some cells in Table C-5 have been left empty. This is the result of unavailable data rather than no reported activity.

APPENDIX D

FEDERAL SUPPORT MEASURES FOR CANADIAN BOOK PUBLISHING

A. Canadian Heritage: Book Publishing Industry Development Program (BPIDP)

The objective of BPIDP is to promote Canadian publishing. This is done by working with Canadian publishers to help them promote their books in Canada and around the world.

The program is targeted at meeting the needs of Canadian book publishers and their professional associations, organizations and agencies, and is comprised of four components:

1. Aid to publishers: is aimed at improving the financial position of participating publishers. Applicants must be 75 per cent Canadian-owned and -controlled publishers who have been in business for at least 36 months and whose principal activity is book publishing.

2. Aid to industry and associations: includes funding for all types of industry projects aimed at improving the Canadian book publishing sector. Associations, organizations, agencies or firms representing one or more sectors of the book trade are eligible to apply. National professional associations representing book publishers are eligible for research and professional development initiatives.

3. Distribution assistance: To encourage the development of an information infrastructure through the creation and upgrading of title databases and the acquisition of software and hardware appropriate to user needs. Projects which conform with industry standards within the various sectors of the book trade will be considered. Professional associations, agencies, and organizations that represent the Canadian book publishing industry, as well as Canadian publishers eligible for the aid to publishers component holding distribution rights for at least two other publishers eligible for the BPIDP will be considered for assistance.

4. International marketing assistance: Eligibility criteria for this component are the same as for the aid to publishers. The Association for the Export of Canadian Books (AECB) administers this component for the Department of Canadian Heritage.

Publishers applying to the Program must qualify under specific definitions for book publishing, Canadian ownership, eligible titles, and eligible sales. These include:

- The publisher's principal activity must be book publishing. At least 75 per cent of an applicant's revenues must be derived from publishing and the sale of printed books. The publisher must also demonstrate the ability to edit, design, produce and distribute the books that it publishes. Unincorporated divisions of larger organizations are not eligible.

- The company must be owned and controlled by Canadians. The percentage of Canadian ownership and control must be 75 per cent or greater. As well, the firm must provide a complete set of financial statements showing a 12-month financial year that reflects the 75 per cent ownership and control requirement. Company headquarters and at least 75 per cent of employees must be based in Canada.

- Publishers must operate in the private sector, including non-profit publishing houses. University presses are an exception and are eligible.

- The publisher must have completed at least 36 months of operation as a business whose principal activity is book publishing.

- The publisher must have published, in print form, a minimum of 15 Canadian-authored trade titles, of which at least four were published in each of the three preceding financial years; or 10 Canadian-authored educational or scholarly titles, of which at least two were published in each of the three preceding financial years.

- New editions of previously published titles are not considered new titles. The publisher must have fulfilled all contractual obligations with respect to royalty payments.

B. The Canada Council for the Arts

The Canada Council for the Arts offers a range of grants for professional Canadian writers, collectives and publishers. In addition to providing support for the creation, translation, publication and promotion of Canadian literature, the Writing and Publishing Section funds author residencies, literary readings and festivals, as well as new areas of activity such as rap poetry, storytelling and electronic literature. All Canada Council programs are accessible to Aboriginal artists or arts organizations, and artists or arts organizations of diverse cultural and regional communities of Canada.

1. Emerging publisher grants and block grants: In the context of its mandate to foster the production and enjoyment of the arts in Canada, Canada Council provides financial assistance to Canadian publishers to offset the costs of publishing Canadian trade books that make a significant contribution to the development of Canadian literature. This assistance is made available through emerging publisher Grants for small or emerging publishers and block grants for established publishers. Book publishers receiving emerging publisher grants or block grants are also eligible to apply for translation grants and author promotion tour support. Information sheets on the latter two programs are available on request from the Writing and Publishing Section.

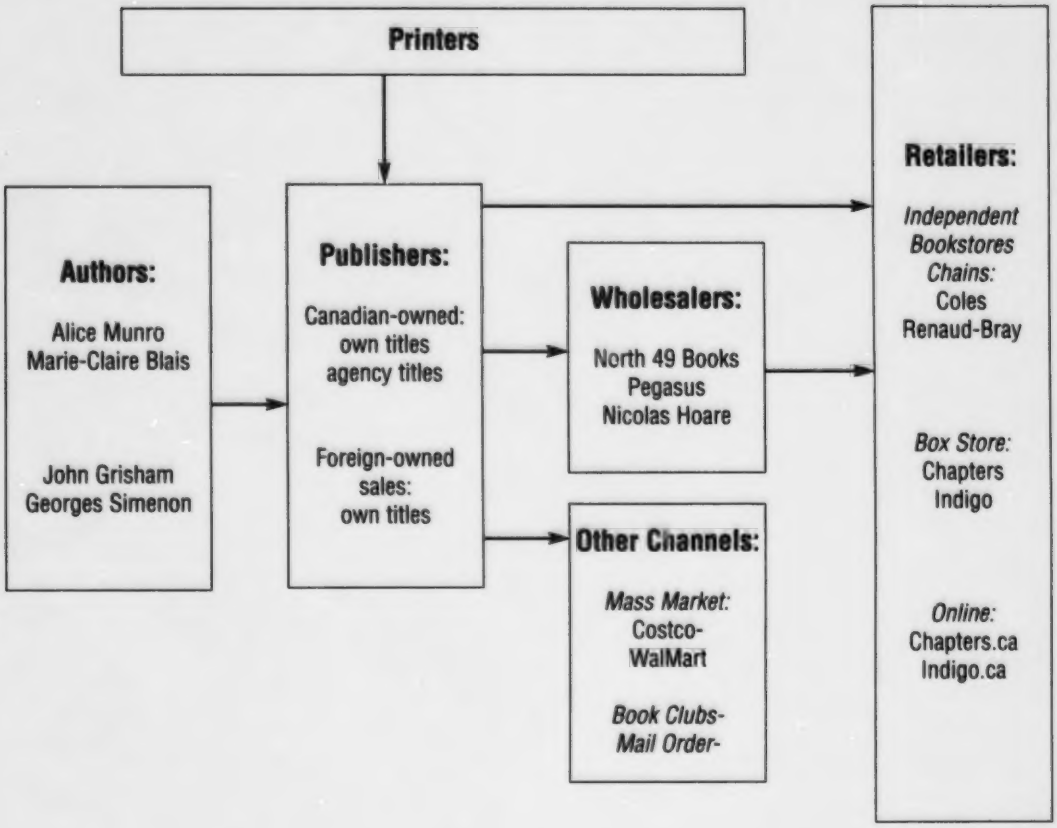
2. Translation grants: Within its mandate to promote and disseminate the arts in Canada, the Canada Council for the Arts provides financial assistance for the first translation of literary works written by Canadians. Translation must be into French, English or a Native language with a view to the publication of the works in Canada.

3. Author promotion tours 2000: for eligible titles — The Canada Council for the Arts provides support to book publishers participating in the book publishing support program for a portion of the costs of promotion tours that give greater public and media exposure to their current publication programs. Support is available for tours by Canadian authors, illustrators, or translators of titles eligible for Canada Council for the arts book publishing support. Support is not available for writers who own or are employed by the publishing house making the application.

4. Co-Operative projects in writing and publishing: This program provides financial assistance for co-operative promotion projects that increase public awareness of, and access to, Canadian writing, books and periodicals or that directly enhance the ability of writers or publishers to create, produce and disseminate Canadian literature.

APPENDIX E

HOW BOOKS ARE DISTRIBUTED IN CANADA



APPENDIX F

THE ROLE OF THE *COMPETITION ACT*

This appendix examines the possible role of the *Competition Act* and the Competition Bureau in the evolving distribution of books in Canada and, by extension, the place of the Act and Bureau in the study currently being undertaken by the Heritage Committee.

There seem to be two "bottom line" questions connected with the study of book selling in Canada. The first has to do with the effects of Chapters (and other large book selling chains and, possibly, new technologies) on the provision of Canadian-authored books to Canadians. The second has to do with the viability of independent Canadian booksellers in the face of new competition. The two are not necessarily related. The Competition Bureau is concerned only with the second, and then only if there is anything unfair, in a strictly legal sense, about the competition from Chapters.

The mandate of the Competition Bureau is to maintain and encourage fair competition in Canada and ensure that Canadian businesses are in conformity with the laws under the Bureau's jurisdiction. The primary law of concern to the Competition Bureau[1] is the *Competition Act*. As section 1.1 of the Act states:

> The purpose of this Act is to maintain and encourage competition in Canada in order to promote the efficiency and adaptability of the Canadian economy, in order to expand opportunities for Canadian participation in world markets while at the same time recognizing the role of foreign competition in Canada, in order to ensure that small and medium-sized enterprises have an equitable opportunity to participate in the Canadian economy and in order to provide consumers with competitive prices and product choices.

The emphasis is on competition, and by competition the Bureau means the process of competition. Instead of trying to safeguard a place for the established, small and medium-sized players in an industry, the Competition Bureau will try to curb any anti-competitive behaviour by large firms that would put smaller players — whether established firms or potential entrants — at a disadvantage.

Anyone wishing the Bureau to intervene in an industry must be able to prove that anti-competitive behaviour is present in the industry. It is not enough to point to the large size of a market participant and argue that the firm could abuse its position (although the Bureau will certainly watch the practices of a participant whose market share is large[2] and growing).

---

[1] The others are the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Textile Labelling Act* and the *Precious Metals Marketing Act*.

[2] The Competition Bureau often uses 35% as the market share that would trigger concern.

The Competition Bureau, constrained by the Competition Act, concerns itself with both criminal and civil matters. Those that could be relevant to the book industry are listed in table 3.2 below:

Table 3.2
Concerns of the Competition Bureau as Constrained by the *Competition Act*

Criminal Offences	Civil Matters
• Conspiracy to fix prices or price fixing • Misleading advertising (for severe offences) • Predatory pricing	• Abuse of dominant position • Exclusive dealing • Refusal to deal • Mergers

Under 1999 amendments to the *Competition Act*, misleading advertising can also be considered a civil matter, which involves an easier test for the existence of an offence.

Again, mere size in terms of market share is not enough to indicate abuse in an industry. Firms can and do become large in an industry by being dynamic and innovative, two traits that the Competition Bureau would like to foster in an industry. On the other hand, a large firm could become larger by squeezing smaller firms out of the industry, a possibility addressed by the *Competition Act*. Of the concerns listed above, critics and competitors of Chapters most often point to the possible abuse of dominant position as the pressing concern.

For abuse of dominant position to arise, three elements must be present[3]:

1. One or more persons substantially or completely control a class or species of business in Canada or any area of the country;

2. such person or persons have engaged or are engaged in a practice of anti-competitive acts; and

3. the effect of the practice is to lessen, or is likely to lessen, competition substantially in a market (section 79).

Section 78 of the Act contains a list of specific acts considered anti-competitive, but this list is not exhaustive, so the Bureau has scope to examine any practice of a firm for a possible negative impact on competition. Because abuse of dominant position is a civil matter, proof is based on the "balance of probabilities," rather than "beyond a reasonable doubt" as would be the case for a criminal matter. Note that for element 3 above, the focus is on the substantial lessening of competition. It is possible for an entrant in an industry, by being more efficient, to drive out many incumbents; this is certainly a substantial effect on those firms that are driven from the industry, but there is no immediate presumption that the cause has been an abuse of dominant position.

[3] This discussion is from Margaret Smith, *Mergers and Abuse of Dominant Position*, Library of Parliament, Current Issue Review 91-3E, revised 10 September 1998; and Robert S. Nozick, *The 2000 Annotated Competition Act*, Toronto: Carswell (Thomson Professional Publishing), 1999.

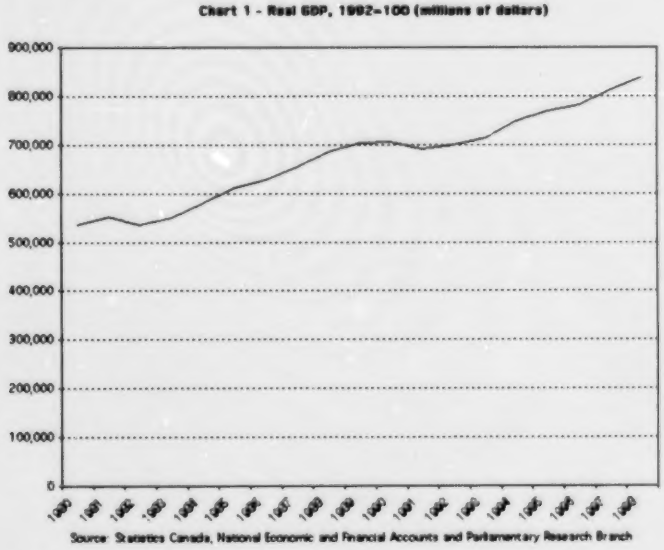
APPENDIX G

ECONOMIC CONSIDERATIONS

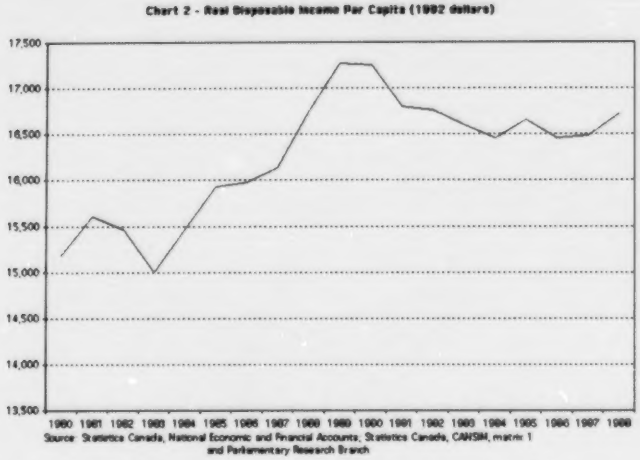
Books are cultural artifacts. But they are also products that are made and sold like many other products. Because it is often difficult — some would say impossible — to disentangle the cultural and commercial dimensions of books, discussions of the book industry often run at cross-purposes. This Appendix tries to clear up the discussion by temporarily setting aside the cultural side of books and examining the purely economic influences on the industry.

The demand for books and hence the size of the market depend on several factors. The average age and level of education of the population are important factors, but these are primarily demographic factors which take time to change; income and relative prices are the classic economic influences, and these can change in the short run.

Charts 1 and 2 show movements in two income series: real Gross Domestic Product (that is, GDP after removing the influence of price changes) and real disposable income per capita (that is, total real personal income after removing income taxes and other non-discretionary deductions divided by the population), from 1980 to 1998.



Both charts show the adverse pressures put on booksellers since the late 1980s. Chart 1 shows the recession that began at that time and took several years for a recovery in the broad income measure of real GDP. Chart 2 shows a potentially negative influence on book sales because per capita real disposable income fell from the end of the 1980s and, despite an increase in recent years, has yet to recover to its 1989 peak.



The other negative economic influence on the demand for books has been movements in relative prices (that is, the price of books relative to the price of alternative purchases of goods or services). Probably the most notable influence on the relative price of books has been the introduction of the Goods and Services Tax in January 1991. With a few exceptions, the most significant being food, the GST was put on almost all goods and services purchased by Canadians. Books thus lost the tax-free status they had long enjoyed.

As almost all booksellers in Canada offer non-Canadian books, the movement of exchange rates, especially that for the U.S. dollar, is an important influence on relative book prices. Since 1991, the Canadian dollar has depreciated with respect to the U.S. dollar, making books imported from the U.S. more expensive; in 1991, one Canadian dollar bought 87 cents (U.S.); in 1998, one dollar bought only 67.5 cents.

APPENDIX H

SELECTED CANADIAN BOOK INDUSTRY CHRONOLOGY, 1991-2000

1991

- **January**
  - The federal Goods and Services Tax takes effect.

1992

- **January**
  - Communications Minister Perrin Beatty introduces the "net benefit" policy on foreign ownership in the book industry.
  - The federal government promises to increase publishing grants from $38 million to $140 million over five years and to amend the Copyright Act to prevent sourcing outside of Canada.
- **September**
  - Peter and Diane Waldock launch national wholesaler, North 49 Books.
- **December**
  - CanCopy issues its first cheques to creators, worth $185,000.

1993

- **February**
  - Raincoast Books launches wholesaling division, Book Express.
- **March**
  - The federal government phases out the book postal rate, announcing a new postal subsidy program targeted at Canadian publishers only.
- **April**
  - Funding cutbacks at the Canada Council bring an end to the National Book Festival.
- **September**
  - Nelson Canada acquired John Wiley & Sons Canada's school list, thereby further concentrating school publishing.
- **November**
  - Montreal's Champigny book chain buys the Flammarion bookstore chain.

1994

• February

– The federally owned Canadian Development Investment Corporation sells a majority stake in Ginn Publishing to Paramount in the United States.

• May

– Pathfinder Capital and Canadian General Capital buy SmithBooks for $21.5 million.

• August

– SmithBooks proposes buying Coles and merging, creating a 434-store chain.

1995

• February

– The federal government cuts support for publishing programs by 50%. The government also announces that the BPIDP and PDAP will be merged and further reduced in 1996.

• March

– The Bureau of Competition Policy approves the merger of Coles and SmithBooks. The new chain, renamed Chapters Inc., quits the Canadian Booksellers Association.

• June

– Tom Bullen opens Canada's first independent book superstore — a 23,000-square-foot outlet in downtown Vancouver.

• November

– Chapters Inc. opens its first superstore in Brampton, Ontario.

1996

• January

– U.S. book retailer, Borders, abandons plans for an expansion into Canada after federal officials reject a proposed partnership with former Cott Corp. executive, Heather Reisman.

• Spring

– U.S. book retailer, Barnes & Noble, acquires a 20% stake in Chapters Inc.

• Summer

– Quebec bookstore chain Renaud-Bray closes three of eight stores after filing for bankruptcy protection.

• August

– Heather Reisman announces plans for her own chain of book superstores.

• December

– Chapters Inc. raises $40 million with its initial public offering.

1997

• **September**
– Heather Reisman's book superstore chain, Indigo, opens its first store in Burlington, Ontario.

1998

• **January**
– The Canada Council announces top-ups to publishers' 1997-98 grants after receiving $125 million in new money from the federal government.

• **March**
– Chapters Inc. takes over the management of McGill University Bookstore, marking its entry into the campus sales market.

• **October**
– Chapters Inc. launches its first website, www.chaptersglobe.com.

1999

• **March**
– Toronto's 106-year-old Albert Britnell Book Shop closes its doors.

• **April**
– Chapters Inc. launches www.chapters.ca.

• **May**
– Chapters Inc. announces the formation of Pegasus Wholesale. Chapters holds an 82% stake in the new company.

– The B.C. mini-chain Duthie Books files for bankruptcy protection, then later drops to a single location (from 10 at its peak).

• **June**
– Renaud-Bray acquires rival Quebec book chains Champigny and Garneau.

• **September**
– Chapters Inc. raises $46 million for its online division with an initial public offering.

– Copyright legislation (Bill C-32) takes effect after 10 years of negotiations. The regulations require booksellers to place orders with Canadian suppliers first, but publishers must meet a set of service standards.

• **October**
– Book of the Month Club shuts its Canadian operation after 23 years.

• **November**
– Pegasus Wholesale Inc. announces that Industry Canada's Competition Bureau has confirmed that its creation does not contravene the Competition Act.

2000

- **January**
  - The Canadian Manda Group signs a partnership agreement with Pegasus Wholesale Inc. to sell the wholesaler's offerings to traditional bookstore outlets as well as to nontraditional bookstore outlets throughout Canada.

- **February**
  - Indigo drops plans for initial public offering because of concerns over a "soft market."

APPENDIX I

SITE VISIT REPORT

Location: Pegasus Wholesale Inc.
100 Alfred Kuehne Boulevard
Brampton, Ontario, L6T 4K4

Guides: Dennis Zook, CEO
Michael Harkins, Senior Vice-President, Operations
Nigel Berrisford, Senior Vice-President, Purchasing
Peter Strachan, Vice-President and General Manager
William Hanchar, Vice-President, Finance and Chief Financial Officer

Guests: David Black, Consultant
Kevin Burns, Consultant

On 8 May 2000, the Committee's research consultants visited Pegasus Wholesale Inc.'s warehouse facilities in Brampton, Ontario. What follows is an account of their tour.

Pegasus Wholesale Inc. is a giant operation. The building is more than 308,000 square feet and includes a mezzanine of an additional 150,000 square feet. The design allows for a further expansion of two additional floors within the existing warehouse shell. The steel shelves are stacked high with wooden pallets containing some 500,000 different titles. At any given time the warehouse contains about six million volumes. During the Christmas period this climbs to 10 million items. When the operation is working at full capacity, Pegasus can receive and ship one million books in every 24-hour period.

There are approximately 500 full-time equivalent staff members and there are about 150 working at any given time. This increases during the book industry's busiest season around Christmas. The warehouse operates around the clock. The operating style is to process deliveries of books within 24 hours of receiving them. This means that all deliveries from publishers are scheduled according to a pre-arranged timetable. Large trucks roll up to one of the 16 docking bays. As they leave the truck, each box of books is scanned. A sample copy of each book is measured and weighed before the box is moved into the highly automated system by a forklift truck.[1] The machines that do the boxing have to know the dimensions of a book in order to create the correct size and shape of box or padded envelope.

Each individual book is given a price sticker, if it does not already have one, before it is sent to a predetermined location in the warehouse. This is where the book will be stored until it is needed for an order and this is when a complex system of loading, sorting, boxing and delivery begins. The

[1] Knowing the weight is important in this process because it is one of the fail-safe methods for catching errors later down the line.

warehouse is not like a library with books on a certain topic in a certain area. The layout is designed to create efficient access for the most popular titles.

Pegasus is fully automated. All the bar code readers are on a radio frequency. This means that the information they read from each box or book is updated in real time in a central computer. Each day, Pegasus staff process the orders that have been received by the computerized ordering system. This is a first-come, first serve system. Since all the information is in bar code format, none of the operators, pickers, stackers, or loaders knows if the order is destined for a Chapters store or for any other client.

Orders are assembled to make for the most efficient loading and packing. A giant series of conveyor belts keep two sets of boxes in constant motion on each belt. One set of boxes is the original packing cases from the publisher and these come is all sizes. The other is a single size Pegasus order box that will eventually be filled by hand by a picker. The picker scans the label on the empty Pegasus box and then scans the label on one of the books in the publisher's box. A screen lights up above each box indicating the number of copies of the book that the picker must put into the box.

As each box winds its way around the conveyor belt, and this is a very long journey, it is loaded by pickers who follow the packing information encoded on the label and as indicated by the lights above each box. The system has an automatic mechanism for checking for errors. Each book is weighed as it enters the warehouse enabling the ordering system to calculate not only the titles and the number of copies that should be included in each box, but also the exact total weight the box should be when it is filled. As it nears the end of its journey on the conveyor belt the box is finally scanned and weighed. If the actual weight of the box does not match the estimated weight on the packing slip it is diverted for a manual check. The error rate is less than 2% with this system, although dramatic changes in humidity or temperature, or publishers who reprint books on a different thickness of stock can create enough of a weight difference for the box to be diverted for a manual check.

Once the order is complete and found to be accurate, the boxes are put on a pallet by the loading dock for delivery by Canada Post. The objective is to have the orders completed within a 24-hour period. Each Chapters store receives two or three deliveries a week, depending on the season. From order to delivery takes between 3 to 5 days for those stores at the eastern and western end of the country. Pegasus plans to open a western hub for its operations in Manitoba west to further reduce delivery times.

Chapters.ca orders are processed every four hours by staff working at terminals in another section of the warehouse. These orders are filled in a more conventional manner since most are for one or two volumes. Pickers walk the aisles pulling off each title and packing them by hand, and even gift-wrapping them if this is part of the order.

Pegasus is a huge, highly automated operation. The systems that have been developed are built on the most efficient use of time and fast stock turnaround. One of the goals of the company is to set the standard for automation and reliability in Canadian warehousing systems. Books are the core business, but DVD, videos and sound recordings are beginning to account for more business. The long-term plan is to add even more lines of products as Chapters.ca expands the kinds of products it sells on-line.

Chapters and Chapters.ca remain the company's principal clients. Pegasus is actively marketing itself to attract other bookstores as well as library and institutional clients.

APPENDIX J

THE IMMEDIATE CONSEQUENCES OF ELECTRONIC COMMERCE

There is little up to date information about the sale of books over the Internet in Canada. From the information that is available it is possible to prepare a rough estimate of Internet sales in Canada over the past year. A reasonable estimate would be as follows:

- Chapters.ca $38.7M[1]
- Amazon.com $15M[2]
- Indigo.ca $15M[3]
- Others $7M[4]

While this figure is clearly an estimate it seems reasonable to assume that Internet sales of books in Canada were at least $70M during the past year. They could be considerably higher but they are certainly not less than $40M.

If the average independent bookstore has sales of approximately $700,000 then the estimate of $70M in Internet sales represents (on average) the total sales of approximately 100 independent book stores.

Impact of these changes

If the net profit of an independent bookstore is approximately 2% of sales (e.g., $14,000 on sales of $700,000), it is possible to quantify the modest level of change represented by changes in technology (e.g., Internet sales or POD) to see how quickly the 2% profit margin will evaporate. For example, the store only has to lose about five sales a day ($10 per sale is $50 per day; for 300 days is $15,000) for a year to move from being profitable to losing money.

---

[1] Publicly available figures for sales for period ending April 2000.

[2] Conversation with Larry Stevenson February 2000

[3] Estimate

[4] This is a cautious estimate. The Web sites at Barnes & Noble and Borders are visited by a large number of Canadians so it would be unreasonable to imagine that sales of all other Web sites (e.g., Renaud-Bray, Borders, and Barnes & Noble and so on) would be less than $7M.

APPENDIX K

PUBLISHER AND WHOLESALER DISCOUNTS

Books can be ordered directly from publishers or from one or more wholesalers. When booksellers, libraries or schools order books, they typically receive discounts based on the number of books ordered. This Appendix illustrates the potential difference between ordering books from three separate publishers, or buying the same books from a wholesaler.

Many publishers use a sliding-scale when selling books. Thus, the greater the number of books ordered, the higher the discount. Because an industry standard for discounts, however, does not exist, discounting practices tend to differ from one publisher to the next. For example, one publisher might offer a 20% discount on orders of less than 10 books, and 40% on orders of 10 copies or more, whereas another might offer a 40% discount on orders of less than 50 books, and 50% on orders greater than 50 copies.[1]

Table K-1 shows the total discount received in a scenario where three orders for 70 books are placed with three different Canadian publishers (with each book worth $10 retail). Due to differing discounting scales (and allowing for freight expenses), the discount received for this order of 210 books would be about 32.1%.

Table K-1
Total Discount Received when Buying Directly From a Publisher

Publisher	Books #	Retail $	Cost to store $	Discount $	Discount %
Publisher A	70	700	560	140	20.0
Publisher B	70	700	420	280	40.0
Publisher C	70	700	406	294	42.0
Subtotal	210	2,100	1,386	714	34.0
Freight	n/a	n/a	40	n/a	n/a
Total	**210**	**2,100**	**1,426**	**674**	**32.1**

Table K-2 illustrates the total discount received if a book buyer purchased these same 210 books from a wholesaler who offered a flat rate discount of 42%.[2] In this instance the order is large enough to qualify for free shipping. Furthermore, the net discount is 42% overall versus the 32% that would have been received if the books had been ordered directly from each publisher.

---

[1] See the Canadian Booksellers Association's *CBA Source Book, 1999* for examples of publisher, distributor and wholesaler discounts.

[2] The data for this example were included in an 8 May 2000 information package provided to Committee's research team by Pegasus Wholesale.

Table K-2 Total Discount Received when Buying Directly From a Wholesaler					
Publisher	**Books #**	**Retail $**	**Cost to store $**	**Discount $**	**Discount %**
Publisher A	70	700	406	294	42.0
Publisher B	70	700	406	294	42.0
Publisher C	70	700	406	294	42.0
Subtotal	210	2,100	1,218	882	42.0
Freight	n/a	n/a	0	n/a	n/a
Total	**210**	**2,100**	**1,218**	**882**	**42.0**

These two tables help demonstrate why booksellers and other book buyers may sometimes use wholesalers rather than publishers. It should be noted, however, that certain book titles will always be purchased directly from the publisher, particularly those that are ordered in large enough quantities to qualify for higher discounts. Nevertheless, if a bookseller is placing weekly or monthly orders, it is sometimes advantageous for the buyer to place a single order with one wholesaler, rather than multiple orders with numerous publishers.

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government provide a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings of the Standing Committee on Canadian Heritage *(Meetings Nos. 11, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 21, 22, 24, 35, 36 and 39, which includes this report)* is tabled.

Respectfully submitted,

Clifford Lincoln, M.P. for Lac-Saint-Louis

Chair

SUPPLEMENTARY OPINION OF THE BLOC QUÉBÉCOIS TABLED TO THE STANDING COMMITTEE ON CANADIAN HERITAGE IN THE FRAMEWORK OF ITS STUDY ON BOOK PUBLISHING

The Bloc Québécois is very sensitive to the concerns of the book publishing sector as presented in this report.

The Bloc has reminded the Heritage Committee that the cultural sector, including book publishing, comes under provincial jurisdiction.

Quebec in particular has already taken the initiative of implementing, and successfully, a certain number of measures to support the book publishing sector in Quebec.

Hence, the Bloc Québécois fully understands why the Heritage Committee is eager to recommend to the federal government that it take steps to support the Canadian book publishing sector.

But the Bloc Québécois considers it necessary to reiterate its understanding from the Committee's proceedings that none of the recommendations in this report must be interpreted as challenging the authority or jurisdiction of the provinces, or as opposing or attempting to replace measures already established in Quebec, where the National Assembly is the sole authority on cultural policies and measures of Quebec.

DISSENTING OPINION FROM WENDY LILL, CULTURE CRITIC FOR THE NDP

I would like to begin by congratulating those who made oral and written submissions, my colleagues on the Committee, and especially the Committee Chair, for their on-going interest in this critical cultural endeavour the production and distribution of Canadian books. This dissenting opinion is not being written to diminish the work of the Committee but to touch on a few issues which were not addressed in the report, and to comment on issues which the Committee could not find the appropriate consensus to address.

I support the main Committee report sections which would decrease book returns to publishers, improve our libraries, improve copyright, and update the technological capacity of the industry to deal with the changing marketplace for books. I hope the government acts on these reforms with dispatch.

The shortcomings of the report fall into three areas:

1) the lack of recommendations concerning the need for a cultural component, implemented by the Competition Bureau, under a revised Competition Act,

2) the lack of a direct comment on why the hearings were called in the first place: the creation of Pegasus by Chapters and how this has effected the financial viability of independent bookstores and small publishers,

3) The lack of a government strategy to protect the considerable investment Canadians have made in Canadian books, authors and publishers if the "dominant player" in the industry finds itself in financial trouble.

The government has already conceded that our international trading agreements, especially NAFTA and the WTO, do not adequately protect the unique creations of Canadian culture. In response to this situation the government is proposing that a separate cultural mechanism be created on the international scene to protect a country's cultural diversity.

Curiously, there is strong resistance to suggestions that we apply the principle at the domestic level. It is imperative that the Competition Act be changed to allow for a cultural component within the Competition Bureau while examining cultural sectors. The goal of this component would be to safeguard the availability of diverse Canadian opinions, Canadian books and to a wide variety of Canadian cultural products to Canadians.

A recommendation, which would have addressed this, would have read:

(Not included) Recommendation 3.2

The Committee recommends that the Departments of Canadian Heritage and Industry Canada together draft the appropriate changes to the *Competition Act* to change the criteria used by the Competition Bureau to make consideration of national cultural objectives mandatory when dealing

with the Canadian book industry. And this recommendation could serve as a model for other cultural industries.

The Committee tried to deal with structural problems in the book industry without addressing the most serious concern that many witnesses brought to our attention: that the Chapters/Pegasus relationship, and their dominant position in the market, threatens the future economics of writing, publishing and selling books in Canada. When near-monopoly situations have developed in other industries — such as telecommunications or the airline industry — the government reacted by enacting some form of public safeguards. This report fails to suggest such actions for the book sector, and that weakens other good recommendations.

Finally, there was a scenario given to the committee by several presenters, including publishers and retailers, which the report failed to address; namely the crisis our publishers, authors and the book buying public would face if Chapters/Pegasus should ever find itself in financial difficulty.

While the main report calls for the Investment Act to continue to protect against foreign domination of the book sector, the power that Chapters and Pegasus currently have over the industry requires stronger solutions.

It is our responsibility to insure the protection of the $1 Billion government investment (over the last 30 years) in Canadian books. The paramount goal of maintaining Canadian control of this sector should be an over-riding theme of government policy at all times.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, June 8, 2000
(Meeting No. 39)

The Standing Committee on Canadian Heritage met *in camera* at 11:05 a.m. this day, in Room 209, West Block, the Vice-Chair, Dennis Mills, presiding.

Members of the Committee present: Mauril Bélanger, Paul Bonwick, Sarmite Bulte, Pierre de Savoye, Wendy Lill, Rick Limoges, Clifford Lincoln, Inky Mark, Dennis Mills, Alex Shepherd.

Acting Member present: Roy Cullen for Bryon Wilfert.

In attendance: From the Library of Parliament: Joseph E. F. Jackson and Terrence J. Thomas, Researchers. Consultants: David Black and Kevin Burns.

Pursuant to Standing Order 108(2), Consideration of the Canadian Book Publishing Industry.

The Committee proceeded to consider the motion of Caroline St-Hilaire.

On motion of Caroline St-Hilaire, it was agreed, — That the Standing Committee on Canadian Heritage review, upon its return from summer recess, the demands of various women's group in the context of the World Women's March 2000; and that the Researchers prepare background materials on this issue.

The Committee proceeded to consider the draft report on its Canadian Book Industry Study.

It was agreed, — That the Committee provide a title to the Clerk by Tuesday, June 13, 2000.

It was agreed, — That the Committee request a Government Response to the Report, pursuant to Standing Order 109.

It was agreed, — That the draft report, as amended, be adopted as the Committee's second report and that the Chair present the Report to the House.

It was agreed, — That the Committee print 1,500 copies of its Report in tumble format.

It was agreed, — That a News Release be issued and a News Conference organized.

It was agreed, — That dissenting opinions be submitted to the Clerk by Tuesday, June 13, 2000, at 12:00 p.m., in both official languages.

It was agreed, — That the Committee retain the professional services of a French Editor to review the French version of the text for a maximum of $2,500.00 for the period between June 8 to June 12, 2000.

At 12:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Normand Radford
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

LE DÉFI DU CHANGEMENT : ÉTUDE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE

COMITÉ PERMANENT DU PATRIMOINE CANADIEN

Clifford Lincoln, député
Président

Juin 2000

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

LE DÉFI DU CHANGEMENT :

ÉTUDE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE

COMITÉ PERMANENT DU
PATRIMOINE CANADIEN

Clifford Lincoln, député

Président

Juin 2000

MEMBRES DU COMITÉ PERMANENT DU PATRIMOINE CANADIEN

PRÉSIDENT

Clifford Lincoln	Lac-Saint-Louis

VICE-PRÉSIDENTS

Dennis Mills	Broadview—Greenwood
Inky Mark	Dauphin—Swan River

MEMBRES

Mauril Bélanger	Ottawa—Vanier
Cliff Breitkreuz	Yellowhead
Paul Bonwick	Simcoe—Grey
Sarmite Bulte	Parkdale—High Park
Irwin Cotler	Mont Royal
Pierre de Savoye	Portneuf
Wendy Lill	Dartmouth
Rick Limoges	Windsor—St. Clair
Eric Lowther	Calgary-Centre
Mark Muise	Ouest Nova
Alex Shepherd	Durham
Caroline St-Hilaire	Longueuil
Bryon Wilfert	Oak Ridges

GREFFIERS DU COMITÉ

Martine Bresson
Normand Radford

PERSONNEL DE RECHERCHE DU COMITÉ

Service de recherche, Bibliothèque du Parlement

Joseph E. F. Jackson
Terrence J. Thomas

Experts-conseils

David Black
Kevin Burns

LE COMITÉ PERMANENT DU PATRIMOINE CANADIEN

a l'honneur de présenter son

DEUXIÈME RAPPORT

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié l'industrie canadienne du livre et présente ses conclusions et recommandations.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE PREMIER : INTRODUCTION 1

A. ORIENTATION DU RAPPORT 2

1. Contexte 2

2. Témoignages entendus 3

3. Aspects concernant Patrimoine canadien 5

4. Aspects concernant Industrie Canada 7

B. MÉTHODE DE RECHERCHE 7

C. ORGANISATION DU RAPPORT 8

CHAPITRE DEUX : PRODUCTION 11

A. L'ÉDITION DU LIVRE AU CANADA 13

1. Données d'archives de Statistique Canada 13

2. Soutien fourni à l'édition du livre par le gouvernement fédéral 15

i. Aide à l'édition fournie par le ministère du Patrimoine canadien 15

ii. Publication d'ouvrages d'auteurs canadiens 15

iii. Recettes et variations selon la région 16

iv. Rentabilité des éditeurs 17

v. Aide à l'édition fournie par le Conseil des arts du Canada 18

B. DIVERSES FAÇONS DE PUBLIER, DIVERSES FAÇONS DE COMPTER 18

CHAPITRE TROIS : DISTRIBUTION DE GROS ET DE DÉTAIL 21

A. TENDANCES RÉCENTES DANS LA DISTRIBUTION DU LIVRE 21

1. La distribution du livre au Canada 22

i. Chaînes 24

ii. Magasins-entrepôts 24

2. Distribution et vente au détail du livre, une nouvelle dynamique 25

B. LÉGISLATION 27

1. La *Loi sur la concurrence* 27

i. Part de marché 28

ii. Intégration verticale 30

2. La *Loi sur Investissement Canada* 33

3. La *Loi sur le droit d'auteur* 34

4. La *Loi sur la taxe d'accise* 35

CHAPITRE QUATRE : ÉCRIVAINS ET CRÉATEURS 37

A. REDEVANCES 38

B. DROIT DE PRÊT PUBLIC ET REPROGRAPHIE PAR LES SOCIÉTÉS DE GESTION COLLECTIVE 40

C. DROIT D'AUTEUR 41

CHAPITRE CINQ : ACCÈS AUX BIBLIOTHÈQUES ET CONSERVATION DE CELLES-CI 45

A. COMPTE DE LIVRES 46

B. CONSERVATION DU PATRIMOINE LITTÉRAIRE CANADIEN 47

C. ACCÈS AU PATRIMOINE LITTÉRAIRE DU CANADA 48

D. LES ACHATS DES BIBLIOTHÈQUES : OÙ ET COMMENT 49

E. LES ENFANTS ET LA LECTURE 52

CHAPITRE SIX : CONSIDÉRATIONS POUR L'AVENIR 55

A. INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES 55

1. Cédéroms et vidéodisques numériques 55

2. Livres électroniques 56

3. Impression sur demande 56

4. Cybermagasineurs 57

B. SANTÉ DE L'INDUSTRIE DU LIVRE AU CANADA 57

C. ENJEU DU CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE 62

1. Principaux éléments 62

i. Retour des livres 62

ii. Actualité des renseignements 63

iii. Commerce électronique 64

iv. Numérisation des listes d'ouvrages disponibles 65

2. Mesures stratégiques pour renforcer l'industrie du livre au Canada 66

D. LA QUESTION DE CHAPTERS ET DE PEGASUS 68

E. DERNIÈRES RÉFLEXIONS 69

Financement des changements 70

RECOMMANDATIONS 73

ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS 77

ANNEXE B : LISTE DES MÉMOIRES 81

ANNEXE C : QUELQUES STATISTIQUES 83

ANNEXE D : MESURES DE SOUTIEN FÉDÉRALES À L'ÉDITION DU LIVRE AU CANADA 87

ANNEXE E : COMMENT LES LIVRES SONT DISTRIBUÉS AU CANADA 91

ANNEXE F : LE RÔLE DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE* 93

ANNEXE G : CONSIDÉRATIONS D'ORDRE ÉCONOMIQUE 95

ANNEXE H : CHRONOLOGIE SÉLECTIVE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE DE 1991 À 2000 97

ANNEXE I : RAPPORT DE VISITE 101

ANNEXE J : CONSÉQUENCES IMMÉDIATES DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE 103

ANNEXE K : REMISES DES ÉDITEURS ET DES GROSSISTES 105

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 107

OPINION SUPPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS 109

OPINION DISSIDENTE DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE 111

PROCÈS-VERBAL 113

CHAPITRE PREMIER : INTRODUCTION

> [...L]'industrie du détail est un secteur passionnant, trépidant, où la concurrence est féroce. Il est difficile de faire de l'argent. Cette industrie est mue par des gens déterminés et intelligents qui n'ont pas de soucis lorsqu'il s'agit d'optimiser leurs investissements. La difficulté, c'est que ces gens sont justement nos clients[1].

Une vague de changements déferle sur l'industrie du livre au Canada en s'amplifiant à chaque segment. Elle est mue par un mélange de forces internes et externes liées en grande partie aux innovations technologiques et à l'évolution concomitante des modes de production, de fabrication et de distribution des livres. Cette vague assaille la structure économique et l'organisation des entreprises qui produisent et distribuent les produits de cette industrie. Elle envahit tout autant le commerce de détail, où sont mises à l'épreuve les approches traditionnelles en matière de commercialisation des produits et de choix des consommateurs.

Le Canada n'est pas seul à chercher des moyens efficaces de réagir à cette évolution. Notre pays multiculturel, dont la population est petite et dispersée, est le voisin de la plus grosse entreprise culturelle et de divertissement au monde. Sur la scène internationale, les regroupements d'entreprises permettent à quelques privilégiés de dominer l'arène culturelle dans tous les secteurs de création.

L'industrie canadienne du livre est loin d'être protégée contre les forces en jeu. De plus en plus, des sociétés transnationales appartenant surtout à des intérêts étrangers détiennent le pouvoir de façonner la personnalité littéraire des pays où elles se fixent, ce qui permet à un livre dont la promotion est faite dans une émission-débat américaine d'être propulsé parmi les dix plus grands succès de librairie non seulement aux États-Unis, mais aussi au Canada, au Royaume-Uni et ailleurs. De la même façon, les ouvrages de langue française qui sont populaires au Canada et en Europe sont souvent inscrits sur les mêmes palmarès de part et d'autre de l'Atlantique.

La télévision est peut-être le média le plus influent, mais il n'est certainement pas le seul qui puisse stimuler les ventes et moduler les goûts. L'exemple le plus flagrant est Internet, dont la popularisation soudaine et la maturation ont perturbé les modes traditionnels d'interaction dans la chaîne de création — depuis la façon dont les images et les mots sont créés, produits, diffusés et consultés jusqu'à la manière dont les consommateurs choisissent et achètent. Voilà qui inquiète sérieusement les détaillants classiques, qui risquent de perdre non seulement leurs clients, mais aussi leur entreprise à moins qu'ils ne s'adaptent rapidement, trouvent de nouveaux créneaux ou développent de nouveaux modes de service à la clientèle.

Comme nouveau contexte de communication, Internet bouleverse aussi les façons de lire et d'acheter des livres. Pour certains libraires canadiens établis de longue date, il est déjà trop tard; d'autres en ont profité pour se rééquiper, s'adapter et prendre de l'expansion.

---

[1] M. Peter Woolford, premier vice-président, Politiques, Conseil canadien du commerce de détail, le 29 février 2000.

A. ORIENTATION DU RAPPORT

Cette introduction prépare le lecteur aux chapitres qui suivent. Elle cherche à définir et à démêler certains des maillons de la chaîne du livre en vue de définir le contexte des témoignages entendus par le Comité. Elle annonce aussi les recommandations qui découlent des témoignages. Le rapport porte sur plusieurs éléments distincts qui, de l'avis du Comité, contribuent ensemble au dynamisme de l'écosystème de l'édition et de la littérature au Canada. Ses recommandations visent donc à assurer le bien-être à long terme du secteur du livre au Canada.

1. Contexte

Le Comité permanent du patrimoine canadien a commencé son examen de la distribution du livre au Canada en décembre 1999 par des séances d'information que lui ont données des représentants du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition du ministère du Patrimoine canadien, de la Canadian Booksellers Association (CBA) et de deux libraires indépendants. Comme M^me^ Sheryl McKean, directrice exécutive de la CBA, l'explique :

> Comme de nombreux autres secteurs de l'économie, le commerce du livre au Canada a subi de formidables changements depuis dix ans. L'innovation technologique a touché chaque volet des activités qui relient l'écrivain au lecteur — la publication, la distribution et la vente au détail. Ces changements sont suffisamment importants pour justifier que les députés examinent attentivement la législation et la réglementation en place afin d'assurer que les textes continuent d'être en phase avec les objectifs de la politique générale[2].

De son côté, M. Don Stephenson, directeur général des Insdustries culturelles au ministère du Patrimoine canadien, observe :

> Nous devons comprendre les répercussions d'une réduction du nombre d'indépendants et d'un accroissement du nombre de gros magasins, phénomène qui se fait sentir dans toute l'économie. Cela ne s'applique pas simplement à l'édition, ni au secteur culturel. Nous devons comprendre l'effet que ce changement dans la structure du marché aura sur la production du contenu canadien et la possibilité pour le lecteur canadien d'y avoir accès[3].

Compte tenu de ces préoccupations, le Comité a décidé qu'il y avait matière à mener une étude approfondie de l'industrie de la distribution du livre au pays, et plus particulièrement en ce qui a trait à la situation de la distribution et du commerce de gros et de détail.

Les attachés de recherche de la Bibliothèque du Parlement, en collaboration avec des experts-conseils, ont effectué cette étude entre décembre 1999 et février 2000. Fort des leçons tirées de l'étude, le Comité a décidé en février de mener un examen mieux ciblé de l'industrie canadienne du livre . Entre février et mai 2000, il a entendu plus de 55 témoins représentant des éditeurs, des

---

[2] M^me^ Sheryl McKean, directrice exécutive, Canadian Booksellers Association, le 7 décembre 1999.

[3] M. Don Stephenson, directeur général, Industries culturelles, ministère du Patrimoine canadien, le 7 décembre 1999.

écrivains, des grossistes, des détaillants, des bibliothécaires, des consommateurs, des analystes, des statisticiens et d'autres experts du secteur[4].

Le Comité a orienté son étude en fonction de trois grands changements survenus dans l'industrie du livre ces dernières années, ainsi que de leurs répercussions directes et indirectes sur la création, la promotion, la distribution et la disponibilité des livres d'auteurs canadiens. Ces changements sont :

1. les innovations de la technologie de l'information, qui ont favorisé de nouveaux modes informatisés de commerce (le commerce électronique);

2. l'arrivée de la grande surface de détail, qui a transformé le paysage de la distribution et de la vente au détail du livre;

3. les nouvelles tendances dans les méthodes et le régime de propriété des grossistes, qui poussent certains intervenants du secteur à se demander si la distribution et la disponibilité au Canada des ouvrages d'auteurs canadiens ne sont pas menacées.

2. Témoignages entendus

Des témoins ont vivement encouragé le Comité à se pencher sur toute l'écologie du livre et de la lecture, c'est-à-dire à envisager les changements en cours dans un contexte qui englobe écrivains, éditeurs, grossistes, distributeurs, détaillants, bibliothèques et lecteurs.

Voici quelques-uns des témoignages entendus :

- L'an dernier, le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition [...] a examiné la situation de maisons d'édition participantes [...] [L]a marge bénéficiaire du groupe avant impôt était de moins de 2 p. 100. Il est absolument essentiel que vous compreniez ce point-là pour comprendre notre industrie. Pourquoi en est-il ainsi? Nous croyons que ce n'est pas parce que nous ne savons pas faire des affaires; selon nous, c'est parce que nous publions au Canada. Essentiellement, le milieu dans lequel nous exerçons notre activité nous pose un problème[5].

- Il est urgent que tous les ministères gouvernementaux reconnaissent que les industries culturelles ne sont pas comme les autres. Dans un marché culturel, il doit y avoir des critères autres que de nature fiscale[6].

- Ce que souhaite l'Association, c'est une diversification importante de la propriété des revendeurs de livres pour assurer une diversification de l'offre culturelle. [...] Nous souhaitons une diversification de la propriété pour nous protéger de toute faillite éventuelle. Les grandes chaînes

---

[4] Il importe toutefois de signaler qu'il ne s'agit pas d'un échantillon représentatif de tous les principaux intervenants du secteur. Les témoins retenus l'ont été en fonction du thème de l'étude et de leur disponibilité. Le Comité a invité certaines personnes qui ont refusé de témoigner, alors que d'autres ont frappé à sa porte pour se faire entendre.

[5] M. Michael Harrison, président, Association of Canadian Publishers, le 2 mars 2000.

[6] Mémoire de la Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000.

n'ont pas encore démontré leur rentabilité. Selon un vieux dicton, il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier[7].

- Les libraires sont tous confrontés au même problème, quelle que soit leur taille, et c'est que la concurrence est devenue internationale. [...] Certains de nos détaillants indépendants sont des librairies [...] À tout prendre, c'est encore plus difficile aujourd'hui qu'il y a 10 ou 15 ans, lorsque le problème s'est posé pour les épiciers, pharmaciens ou quincailliers indépendants. Au moins, ils n'avaient pas à faire concurrence à de grandes multinationales vendant à partir des États-Unis des marchandises produites à bas coût dans un entrepôt d'une banlieue industrielle. C'est aujourd'hui le cas des libraires. Ils doivent tous les jours lutter contre amazon.com[8].

Mais voici un autre son de cloche :

- Nous ne sommes pas la première industrie à résister au changement. Les vagues du changement ne cessent de balayer les industries depuis que McLaughlin a fabriqué la première Cadillac à Oshawa. Les changements ont été multiples. Ce que nous pouvons faire de mieux dans un monde en évolution, c'est de monter à bord du train du changement, d'en saisir les commandes et de l'aider de manière à ce qu'il aide la population. L'édition et le monde de l'édition évoluent. On n'arrête malheureusement pas le changement. Je suis là depuis assez longtemps pour le savoir[9].

- Je ne peux pas prédire l'avenir de la librairie [...] Je ne peux pas dire si cette entreprise survivra. Mais ce que je peux vous dire c'est que nous avons vécu une expérience extraordinaire tant avec la grande qu'avec la petite entreprise[10].

- Je me souviens très bien de l'époque où il n'y avait que de petites librairies indépendantes, où les livres canadiens étaient regroupés sur des étagères un peu à l'écart, avec la mention « Canadiana ». Une catégorie genre jardinage ou ésotérisme. Ce n'est qu'avec l'arrivée de Chapters, et plus tard Indigo, que les livres canadiens, donc les auteurs canadiens, ont été placés avec les autres ouvrages[11].

- Notre problème ne tient-il pas en grande partie au simple fait que le climat s'est durci? Ce n'est plus une affaire [...] de gentleman. Le milieu est devenu beaucoup plus compétitif, et cela a eu des conséquences heureuses. Les gens se sont pris en main et ont fait des changements. Des changements pour le mieux. Les éditeurs ont amélioré à bien des égards leur façon de faire les choses[12].

---

[7] M. Georges Laberge, directeur général, Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française, le 24 février 2000.

[8] M. Peter Woolford, premier vice-président, Politiques, Conseil canadien du commerce de détail, le 29 février 2000.

[9] M. Claude Primeau, président-directeur général, HarperCollins Canada Limited, et président sortant du Canadian Publishers' Council, le 2 mars 2000.

[10] M. Howard Aster, éditeur, Mosaic Press, le 13 avril 2000.

[11] Lettre au Président de M. Peter C. Newman, écrivain, le 27 mars 2000.

[12] M[me] Jacqueline Hushion, directrice exécutive, Canadian Publishers' Council, le 2 mars 2000.

Il est ainsi devenu clair pour le Comité que, dans la société de l'information d'aujourd'hui, le livre et la notion même de la façon dont l'écrit est produit et distribué connaissent de véritables bouleversements. Comme il sera examiné plus loin, les classiques reliés ou les éditions bon marché de grande diffusion pourraient bien être remplacés demain par des livres électroniques ou des documents téléchargeables et pouvant être imprimés sur demande.

3. Aspects concernant Patrimoine canadien

Le Comité permanent est chargé de se pencher sur les questions et les mesures législatives qui concernent le portefeuille du Patrimoine canadien. Sa mission à l'égard de l'industrie du livre est de mieux comprendre le lien qui existe entre l'appui que le gouvernement du Canada apporte à ce secteur et l'amélioration du choix d'ouvrages canadiens offerts aux lecteurs canadiens.

Au cours de ses délibérations, le Comité a entendu le récit de nombreuses et impressionnantes réussites survenues au cours des 30 dernières années dans le domaine de la littérature et de l'édition canadiennes. Il se publie au Canada chaque année quelque 10 000 titres en anglais et en français, et un peu moins de la moitié des titres de ceux-ci sont écrits par des Canadiens. La lecture demeure un loisir populaire et commun chez les Canadiens, qui peuvent aussi emprunter ces ouvrages auprès des 21 000 bibliothèques publiques.

Malgré la croissance du secteur et la renommée nationale et internationale acquise par les écrivains et les écrits canadiens, la plupart des entreprises d'édition de propriété canadienne ne seraient simplement pas rentables sans l'appui du gouvernement du Canada. Cette situation impose une grande pression aux maisons d'édition au moment de faire leurs choix. Comme l'a écrit M[me] Shirley Thomson du Conseil des arts du Canada dans une lettre au Comité :

> La façon de faire canadienne encourage la diversité des voix, l'expérimentation et la prise de risques, et cette capacité de recherche et de développement — soutenue par le Conseil des arts du Canada — explique la réussite de la littérature canadienne. Elle a aussi permis à cette littérature de partir de presque rien pour concurrencer des industries de l'édition qui sont énormes ou qui existent depuis Gutenberg[13].

Les représentants de l'édition ont fait valoir au Comité la précarité de leur industrie. Ils ont parlé de leur accès limité au capital, de leur faible rentabilité et des risques qu'ils courent d'être submergés par l'évolution rapide de la technologie et du marché. Mais les éditeurs ne sont pas les seuls à s'inquiéter de leur avenir. Les libraires indépendants du Canada se voient aussi comme des éléments fragiles dans un écosystème menacé. Comme l'a observé M[me] Holly McNally, propriétaire de McNally-Robinson Booksellers, chaîne régionale de libraires indépendants de l'Ouest canadien :

> Les librairies indépendantes sont reliées dans une chaîne culturelle, région par région, dans l'ensemble de ce pays. Le Canada a, après tout, une culture de régions. [...] Cette chaîne culturelle offre de la diversité — des centaines de librairies offrant de multiples choix culturels aux Canadiens. Cette chaîne représente des librairies qui sont bien enracinées dans leur collectivité, où elles se concentrent sur leur propre base de lecteurs, d'écrivains et d'éditeurs[14].

---

[13] Lettre au Comité, M[me] Shirley Thomson, directrice, Conseil des arts du Canada, le 17 janvier 2000.

[14] M[me] Holly McNally, propriétaire, McNally-Robinson Booksellers, le 29 février 2000.

À une époque, les libraires indépendants se faisaient concurrencer principalement par les magasins à rayons multiples, les chaînes de librairies et les clubs de livres. Il est apparu depuis une concurrence encore plus féroce, provenant des dépanneurs, des hypermarchés, des magasins-entrepôts et du commerce électronique. Le consommateur a plus de choix, mais le paysage de la vente du livre au Canada s'est transformé. L'Association of Canadian Publishers l'a exprimé ainsi :

> Les éditeurs de livres canadiens reconnaissent que Chapters [la mégalibrairie] fait maintenant partie intégrante de l'industrie canadienne du livre. Ils sont aussi conscients de l'impact des mégalibrairies sur la vente au détail de livres au Canada. La présence de ces chaînes et d'autres a accru les surfaces consacrées à la vente au détail de livres [et a contribué à la popularité croissante que connaissent les livres au Canada][15].

Parallèlement, d'autres témoins, en particulier des petits libraires indépendants, ont porté de graves accusations à propos des présumées pratiques commerciales agressives et intentions à long terme des gros concurrents comme Chapters, Indigo et, au Québec, le Groupe Renaud-Bray. Par exemple, « les écrivains québécois sont très inquiets de ce qui se passe dans les grandes surfaces ainsi que du changement qu'on constate dans l'édition québécoise et canadienne en général[16] ». Toutefois, comme l'a expliqué M^me^ Carole Morency, porte-parole du Groupe Renaud-Bray, qui compte 25 mégalibrairies :

> [L]es librairies indépendantes [...] accusent le Groupe Renaud-Bray d'être méchant à cause de sa taille. Or, tout ce que nous essayons de faire, c'est de constituer un groupe sain, capable de fonctionner et de se développer encore davantage[17].

Depuis toujours, il manque à la chaîne culturelle de librairies indépendantes un réseau national de commerce de gros ou de distribution qui soit rapide et efficace. Les consommateurs se font souvent dire qu'un livre peut être commandé, mais qu'il faudrait compter jusqu'à huit semaines pour le recevoir. Au fil des ans, divers rapports sur l'industrie du livre ont souligné que la distribution, la reconstitution des stocks et l'exécution des commandes étaient les maillons faibles de l'ensemble du système canadien, qu'il fallait renforcer[18].

Dans son mémoire au Comité, Chapters explique l'importance cruciale de pouvoir compter sur un système efficace de distribution et d'exécution des commandes :

> Au moment de la fusion [de SmithBooks/Librairie Smith, Prospero, The World's Biggest Bookstore et Coles], Chapters savait qu'il lui serait impossible de créer 75 supermarchés du livre avant la fin du siècle sans trouver une solution à ce problème. Tous les observateurs convenaient que le Canada devait se munir d'un mécanisme de distribution. Chapters souhaitait ne pas devoir investir seule dans la création de cette structure. C'est pourquoi nous avons rencontré des grossistes américains et canadiens ainsi que plusieurs éditeurs canadiens pour les inviter à établir un mécanisme national de distribution en gros. L'explosion d'Internet a rendu ce besoin encore plus évident. Puisque personne n'a voulu effectuer les investissements considérables nécessaires, Chapters a dû prendre l'initiative[19].

---

[15] Mémoire de l'Association of Canadian Publishers, le 9 mai 2000.
[16] M^me^ Carole David, écrivaine et professeure, Union des écrivaines et écrivains québécois, le 21 mars 2000.
[17] M^me^ Carole Morency, directrice des communications, Groupe Renaud-Bray, le 24 février 2000.
[18] « Fulfillment and Operating Practices in the European Book Industry », Industrie Canada, 1996.
[19] Mémoire de Chapters, le 24 février 2000, p. 14.

Aujourd'hui, les librairies traditionnelles, qu'elles soient indépendantes ou fassent partie d'une chaîne, rivalisent avec les libraires virtuels. Les consommateurs commandent couramment des livres en ligne et demandent qu'ils soient expédiés dans les 24 heures. Comme l'a fait remarquer M. Larry Stevenson au Comité :

> Le détaillant qui a connu la croissance la plus forte au Canada en 1999 n'était pas Chapters, mais Amazon [site Web de commerce électronique centré aux États-Unis]. Or, Amazon ne perçoit pas la TPS, n'a pas un seul employé au Canada, ne verse pas d'impôts au gouvernement, et ne verse rien non plus aux éditeurs canadiens pour les livres vendus aux consommateurs canadiens[20].

Il semble donc, vu le caractère évolutif du secteur du livre aujourd'hui, au Canada et dans le monde, qu'une gestion efficace des stocks et des réserves vastes et accessibles soient devenues des pivots du bon fonctionnement de la chaîne commerciale du secteur.

4. Aspects concernant Industrie Canada

La taille est très certainement un sujet d'importance dans le débat. Plusieurs témoins ont demandé au Comité d'intervenir en recommandant de modifier la *Loi sur la concurrence*, afin que le Bureau de la concurrence puisse jouer un rôle plus interventionniste dans l'industrie nationale du livre.

Dans son examen de l'écologie complexe de l'industrie du livre au Canada, le Comité ne souhaite toutefois pas fixer son attention sur ce que l'administrateur général de la Bibliothèque nationale a qualifié de :

> ... bataille de David contre Goliath. Je suis conscient du dilemme des indépendants qui luttent pour survivre à côté de ces grandes surfaces. Mais il s'agit du monde des affaires, et chaque entreprise doit trouver son marché et le servir[21].

Les livres sont des artefacts culturels. Mais ce sont aussi des produits qui sont fabriqués et vendus comme bien d'autres. Le Comité du patrimoine s'intéresse à la dimension culturelle de l'industrie du livre, mais il est inévitable que son champ d'intérêt recoupe celui du Comité de l'industrie.

B. MÉTHODE DE RECHERCHE

Pour comprendre le mieux possible le secteur de la distribution du livre au Canada, l'équipe de recherche, qui a entrepris son étude en décembre 1999, a commencé par communiquer avec des organismes du gouvernement, dont le ministère du Patrimoine canadien, le Conseil des arts du Canada et Statistique Canada. Elle a aussi pris contact avec des intervenants clés du secteur (par ex., la Canadian Booksellers Association), auxquels elle a notamment demandé les renseignements suivants :

---

[20] M. Larry Stevenson, président-directeur général, Chapters Inc., le 24 février 2000.

[21] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, réponses supplémentaires aux questions posées par les membres, le 2 mars 2000.

- données longitudinales sur les subventions et les programmes consacrés par le gouvernement fédéral à l'édition;
- renseignements connus sur les résultats des subventions fédérales à l'édition au Canada;
- données longitudinales sur le nombre de titres d'auteurs canadiens et sur les ventes de ces titres;
- viabilité des maisons d'édition avant et après subventions fédérales;
- renseignements sur l'état actuel des méthodes de distribution et de vente en gros et au détail, au Canada et ailleurs;
- données pertinentes sur les modes d'achat et de vente de livres au pays et sur la scène internationale;
- données longitudinales sur les librairies indépendantes;
- données pertinentes sur le commerce électronique et sur son impact sur la distribution du livre;
- données sur l'évolution de la part de marché dans la vente du livre au Canada.

Si l'équipe a obtenu de nombreux renseignements statistiques sur le secteur, c'est en grande partie grâce à la collaboration des organismes précités. Elle a aussi relevé d'importantes failles dans les données portant sur la situation passée et actuelle du livre au Canada. Pour obtenir plus d'informations, elle a donc fait des recherches dans les bases de données, dépouillé des documents, procédé à des entrevues par téléphone et organisé des réunions avec des intervenants clés du secteur, selon les besoins.

C. ORGANISATION DU RAPPORT

En nous fondant sur les renseignements recueillis, nous avons demandé de réfléchir aux six questions suivantes :

1. D'après ce que vous savez, que peut-on dire de la situation dans les secteurs de l'édition, de la distribution et de la vente au détail des livres au Canada?
2. D'après ce que vous savez, quels sont les renseignements manquants sur la situation de l'édition, de la distribution et de la vente au détail des livres au Canada?
3. Que pensez-vous des tendances et défis actuels (technologies nouvelles, commerce électronique) et de leurs effets possibles sur l'industrie?
4. Quelles tendances et quels défis devons-nous chercher à mieux comprendre et à surveiller davantage?

5. Selon vous, comment se caractérise la relation entre les organismes, associations et autres acteurs de l'industrie?

6. Quel rôle le gouvernement du Canada peut-il jouer pour servir au mieux les intérêts de l'industrie canadienne de l'édition ?

Chaque question exprime l'intérêt du Comité pour les répercussions de l'évolution de la technologie, des pratiques au détail et des méthodes de distribution. Évidemment, les témoins ont soulevé de multiples autres questions et problèmes en cours de route. Des données manquent sur un certain nombre d'aspects importants, en particulier des renseignements statistiques. Le présent rapport cerne certaines grandes lacunes et propose des remèdes. Dans l'ensemble, le Comité pense qu'il a jaugé les préoccupations soulevées par les témoins et déterminé un certain nombre d'éléments cruciaux qui devraient faire l'objet de politiques et d'interventions de la part de divers acteurs de la chaîne de l'édition du livre au Canada.

Le Comité a reçu de nombreux mémoires, entendu de nombreux témoins de l'industrie et écouté des particuliers d'un peu partout au pays. Il a étudié soigneusement leurs commentaires, observations et recommandations pour établir ce rapport. Le Comité espère que les recommandations qu'il présente ici déboucheront sur un système plus efficace et efficient d'édition, de distribution et de vente en gros et au détail au Canada. Selon lui, il est possible d'encourager et de soutenir un environnement plus concurrentiel pour les auteurs, éditeurs, grossistes, distributeurs et détaillants de livres au Canada.

Les questions, préoccupations et thèmes nombreux que nous évoquons dans le présent chapitre ont guidé l'organisation du rapport. Nous en traitons dans les cinq chapitres qui suivent :

Chapitre deux : Production — Aperçu de l'édition du livre au pays et du rôle que joue le gouvernement du Canada dans cette industrie culturelle par le truchement du ministère du Patrimoine canadien et, de façon indépendante, par celui du Conseil des arts du Canada. Ce chapitre porte sur le volume d'activité dans le secteur de l'édition au Canada, sur sa diversité et sur sa rentabilité.

Chapitre trois : Distribution — Description de la façon dont, au Canada, les livres sont distribués, vendus ou retournés par un réseau complexe de grossistes, de distributeurs, d'agents exclusifs et de libraires. Le chapitre aborde le cadre législatif de l'édition, notamment les questions de droit d'auteur, le traitement fiscal et les méthodes commerciales.

Chapitre quatre : Écrivains et créateurs — Les auteurs et la créativité sont au cœur de toute discussion du message imprimé. Ce chapitre porte sur la façon dont les auteurs canadiens sont rétribués et comment leurs ouvrages sont protégés de l'exploitation abusive au Canada et dans le monde.

Chapitre cinq : Bibliothèques, accès et conservation — Les bibliothèques publiques et institutionnelles jouent un rôle essentiel dans l'industrie du livre, comme intermédiaire entre les Canadiens et leur patrimoine littéraire.

Chapitre six : Orientations — Ce chapitre porte sur l'édition au-delà du livre traditionnel. Il explore les implications de l'impression sur demande et des livres électroniques. Dans ce dernier chapitre, nous nous penchons aussi sur certaines options stratégiques qui permettraient au gouvernement d'aider une industrie en mutation profonde.

CHAPITRE DEUX : PRODUCTION

Le secteur de l'édition joue un rôle important au Canada puisqu'il diffuse des documents culturels canadiens à la population et au reste du monde. En général, les maisons d'édition sont de petites entreprises, fermement ancrées dans les collectivités locales et cherchant avant tout à faire entendre des voix littéraires régionales particulières. Un grand nombre de ces maisons sont célèbres dans leurs provinces, mais pratiquement inconnues ailleurs.

Dans un mémoire présenté au Comité, le ministère du Patrimoine canadien fait remarquer que :

> Nos auteurs sont bien représentés dans notre marché national, avec [près de] 50 % des [titres] vendus au Canada qui sont rédigés par des auteurs canadiens; [de plus,] 80 % des ouvrages d'auteurs canadiens sont publiés par des éditeurs d'appartenance et sous contrôle canadien[s].

Le ministère a signalé que, malgré ces chiffres encourageants :

> L'industrie de l'édition du livre au Canada fait face à des défis importants en raison de la taille [...] du marché de même que des changements dans les marchés national et international. [En particulier,] les firmes canadiennes éprouvent de la difficulté à demeurer compétitives dans un environnement changeant en raison [des regroupements qui se multiplient] parmi les éditeurs et les détaillants [étrangers] et le manque d'accès au capital[22].

Cette situation a poussé certains observateurs à se demander quelles seront les répercussions à court et à long termes pour la santé de l'industrie canadienne du livre et de ses différents intervenants. Par exemple, certains craignent que, s'il y a centralisation accrue par une chaîne nationale, un ouvrage qui n'est pas un succès international ne tombe dans l'oubli. Comme M. Michael Harrison, président de l'Association of Canadian Publishers, l'a expliqué au Comité :

> Ces dernières années, nous avons dû constamment relever des défis, comme n'importe quelle entreprise. Notre industrie est essentiellement constituée de petites entreprises. Même les plus grosses maisons de propriété canadienne sont assez petites, en tout cas quand on les compare aux maisons mondiales comme Time Warner et Random House. Nous avons également dû résister aux nouvelles entreprises fusionnées qui ont été créées, et nous avons des compétiteurs au portefeuille extrêmement bien garni qui ont les moyens de payer des avances plus élevées aux auteurs qui peuvent publier chez qui ils veulent. [...] il en résulte des pressions pour nous. Il est bien plus difficile pour nos éditeurs d'avoir accès aux auteurs qui, grâce à leur succès, assurent aux maisons d'édition les revenus importants qui leur permettent de financer le vaste éventail de titres qu'elles publient[23].

---

[22] L'industrie canadienne du livre de l'édition, mémoire présenté par le ministère du Patrimoine canadien, le 7 décembre 1999.

[23] Réunion du Comité permanent du patrimoine canadien, le 2 mars 2000.

Dans ces circonstances, on peut comprendre pourquoi les témoins ont demandé à plusieurs reprises, lors des audiences sur l'industrie du livre canadien, que le gouvernement fédéral agisse pour combattre l'insuffisance chronique de capitaux et le contrôle excessif des marchés. Entre autres exemples de recommandations, citons :

- trouver une manière de limiter les remises que les maisons d'édition consentent aux détaillants pour prévenir toute domination absolue des magasins entrepôts[24];

- s'assurer que nous préservons la diversité culturelle de ce pays à la base. [...] nous voulons simplement de l'aide pour mettre en place l'infrastructure nécessaire[25];

- continue[r] de soutenir la création et l'édition nationale [et] favorise[r] la diffusion de livres en français dans les autres provinces et territoires canadiens[26];

et

- remédier à l'insuffisance chronique de capital dont souffre le secteur du livre canadien [... et] mettre en place un crédit d'impôt permettant d'attirer de nouveaux investissements privés pour répondre à la nécessité d'adopter les nouvelles technologies, [...] de s'adapter aux exigences en constante mutation de nos marchés et pour demeurer compétitifs[27].

M^me^ Sheryl McKean, directrice exécutive de la Canadian Booksellers Association, a informé le Comité que la concentration croissante de propriété dans l'industrie du livre canadienne « interfère avec les rabais, les termes de l'échange et la distribution », mais en plus « nuit aux créateurs, aux producteurs, aux détaillants et, surtout, aux Canadiens et à notre culture »[28].

Dans quelle mesure ces préoccupations se justifient-elles? Comment pouvons-nous mieux cerner et comprendre certaines des conséquences éventuelles des récentes tendances dans le domaine du livre? Et, surtout, comment les tendances du secteur touchent-elles le nombre d'ouvrages d'auteurs canadiens pouvant être mis à la disposition des lecteurs et consommateurs canadiens?

Nous nous proposons de traiter de ces questions dans le présent chapitre, en laissant de côté un instant les témoignages pour examiner les données récentes sur le livre canadien, les chiffres de vente et les recettes, ainsi que l'appui que le gouvernement du Canada fournit à ce secteur.

Bien que nous utilisions dans ce chapitre des termes plus souvent associés à la production industrielle, nous sommes pleinement conscients qu'il s'agit du travail de créateurs canadiens œuvrant dans le domaine de la littérature. Les livres, qu'ils décrivent la réalité ou soient des œuvres de fiction, sont manifestement des produits commercialisables, fruit de l'imagination ou de recherches et d'analyses

---

[24] Mémoire de M. Rowland Lorimer, directeur, Canadian Centre for Studies in Publishing, le 22 février 2000, p. 3.
[25] M. Christopher Smith, propriétaire, Collected Works; directeur intérimaire, The Independents, le 29 février 2000.
[26] M. Gaëtan Lévesque, vice-président, Édition de littérature générale, Association nationale des éditeurs de livres, le 2 mars 2000.
[27] Mémoire soumis par l'Association of Canadian Publishers, le 2 mars 2000, p. 5.
[28] M^me^ Sheryl McKean, directrice exécutive, Canadian Booksellers Association, le 7 décembre 1999.

approfondies de la part de leurs auteurs. Le Comité sait pertinemment bien que la viabilité du secteur de l'édition au Canada est attribuable au talent et à l'intelligence dont nos écrivains font preuve.

A. L'ÉDITION DU LIVRE AU CANADA

Le nombre de livres d'auteurs canadiens produits au cours d'une année varie selon les données que l'on consulte. Statistique Canada, le ministère du Patrimoine canadien et le Conseil des arts du Canada réunissent et publient chacun des statistiques d'une manière qui leur est propre. Les trois organismes offrent un tableau statistique « instantané » de l'édition au Canada, mais chaque tableau fournit une vision un peu différente des choses. Il est dès lors difficile, voire impossible de comparer les chiffres disponibles. Cependant, on peut en tirer certaines conclusions. Avant de passer aux méthodes de collecte des données qu'utilisent Patrimoine canadien et le Conseil des arts, nous résumerons, dans la section qui suit, les données que Statistique Canada réunit sur la publication d'ouvrages d'auteurs canadiens au Canada.

1. Données d'archives de Statistique Canada

Les données d'archives de Statistique Canada présentent l'avantage de porter sur toutes sortes d'aspects, si bien qu'il est possible de se pencher sur le volet littérature canadienne. Tous les deux ans, cet organisme publie des données obtenues auprès de petits et de grands éditeurs répartis dans l'ensemble du pays. La dernière enquête, dont les résultats seront publiés en 2000, porte sur l'édition au Canada en 1998. L'objectif de cette enquête est de fournir des statistiques sur les activités des éditeurs et des diffuseurs exclusifs de livres, quel que soit le montant de leur chiffre d'affaires. Le secteur privé, de même que tous les ordres de gouvernement, se servent de ces statistiques pour prendre des décisions. Elles sont également à la base des décisions judicieuses qui sont prises dans le secteur de l'édition en matière de politiques et programmes[29].

Malheureusement, au fil des ans, l'enquête a subi plusieurs modifications. À partir de 1990, par exemple, les éditeurs devaient avoir un certain chiffre d'affaires pour faire partie de l'enquête; cette exigence a été abandonnée en 1996. Il est donc difficile d'établir des comparaisons sur de longues périodes. Les données de Statistique Canada ont néanmoins l'avantage de porter sur un grand nombre d'aspects, si bien qu'il est possible d'apprécier l'ampleur du secteur littéraire canadien.

Le tableau 2.1 fournit des indications sur la réussite des éditeurs canadiens au cours des années 90. Comme on peut le voir, le nombre de nouveaux titres publiés par les éditeurs canadiens a progressé régulièrement entre 1991 et 1997, passant de 9 152 titres en 1991-1992 à 11 400 titres en 1996-1997. Au cours de la même période, le nombre total de livres imprimés a grimpé de 62 115 à 87 949.

[29] Éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres, 1998, Enquête de Statistique Canada.

Tableau 2.1
Enquête de Statistique Canada sur les éditeurs et les diffuseurs exclusifs de livres (1991-1997)

	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1996-1997
Éditeurs*	322	323	316	326	511
Diffuseurs exclusifs	47	41	39	40	51
Nouveaux titres publiés	9 152	9 501	10 257	10 620	11 400
Total des livres en librairie	62 115	63 966	70 839	74 948	87 949
Ventes au Canada (en milliers de $)	**1 245 381**	**1 257 352**	**1 265 636**	**1 409 692**	**1 495 919**
Par les diffuseurs exclusifs	663 654	659 002	659 633	753 771	844 167
Exportations	48 332	71 563	115 552	122 731	121 540
Autres ventes à l'étranger	177 824	202 653	228 427	247 032	284 236
(Coût des ventes)	*(739 710)*	*(771 962)*	*(821 036)*	*(924 732)*	*(997 070)*
(Frais de fonctionnement)	*(730 070)*	*(762 420)*	*(767 349)*	*(810 536)*	*(899 829)*
Recettes totales	1 525 085	1 599 253	1 677 416	1 859 537	1 972 134
Profit en % des recettes	3,6	4,1	5,3	6,7	3,8
% d'entreprises ayant enregistré un profit	60,4	58,0	64,8	71,9	50,5

* Avant 1996-1997, il fallait qu'un éditeur gagne au moins 50 000 $ pour être pris en compte dans l'enquête. L'abolition de cette exigence explique le bond enregistré pour 1996-1997.

Les recettes globales des éditeurs canadiens ont augmenté régulièrement, pour passer de 1,5 milliard de dollars en 1991-1992 à près de 2 milliards en 1996-1997. Pendant ce temps, le pourcentage de maisons rentables a considérablement fluctué, avec une chute nette entre 1994-1995 et 1996-1997, soit de 71,9 % à 50,5 %[30].

Statistique Canada distingue les revenus qu'un éditeur tire de ses propres publications et ceux qu'ils tirent de ses activités de diffuseur exclusif de livres[31]. Lorsque l'on compare les chiffres, on s'aperçoit que la poussée des recettes provenant des contrats de diffuseurs exclusifs au cours des années 90 a dépassé celle des recettes tirées de la vente des titres publiés par les éditeurs canadiens. De même, au cours de cette période, les ventes de livres à l'étranger ont connu une hausse spectaculaire, puisqu'elles sont passées de 48 millions de dollars en 1991-1992 à 122 millions en 1996-1997.

Il semblerait donc, tout compte fait, que le secteur canadien de l'édition a affiché une croissance modérée au cours des années 90, malgré certaines fluctuations des profits. Malheureusement, comme on ne dispose pas de renseignements complets sur les arrivées et les départs des éditeurs sur le marché, il est difficile d'établir l'incidence de la chute soudaine du nombre d'éditeurs enregistrant des profits en 1996-1997[32]. Par ailleurs, étant donné que Statistique Canada ne recueille pas de données

[30] Cela s'explique probablement par la réduction substantielle de l'appui que le gouvernement fédéral a apporté à l'édition du livre pour l'année financière 1995-1996, appui qui est passé de 30 à 16,6 millions de dollars.

[31] « Diffuseur exclusif de livres » se dit d'une entreprise canadienne qui conclut un contrat avec un éditeur étranger de manière à pouvoir commercialiser les ouvrages de celui-ci au Canada.

[32] Statistique Canada recueille des renseignements sur les arrivées et les départs des éditeurs sur le marché canadien, mais les données de 1998 ne sont pas encore disponibles.

ventilées selon l'auteur, c'est-à-dire des données qui distinguent les auteurs canadiens des auteurs non canadiens, il est impossible de commenter l'évolution dans le temps de la publication de titres canadiens à partir de cette source.

Le gouvernement du Canada utilise des moyens directs et indirects pour appuyer l'édition de livres au Canada. Nous résumons dans la section suivante les diverses formes d'aide.

2. Soutien fourni à l'édition du livre par le gouvernement fédéral

Les données de Statistique Canada présentées dans la section précédente fournissent de précieuses indications sur l'état général de l'édition au Canada entre 1991 et 1997. Elles ne renseignent toutefois pas sur les activités des éditeurs canadiens bénéficiaires sous une forme ou sous une autre de l'appui de l'État. Elles ne nous indiquent pas non plus si ces éditeurs y ont gagné en rentabilité.

Le ministère du Patrimoine canadien et le Conseil des arts du Canada sont cependant tous deux capables de répondre à ces questions, puisqu'ils évaluent les résultats de l'appui qu'ils fournissent aux éditeurs canadiens depuis le début des années 90 ou presque. Nous fournissons ci-après un résumé de ces données.

i. Aide à l'édition fournie par le ministère du Patrimoine canadien

L'aide fédérale directe à l'édition est apportée principalement par le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE), du ministère du Patrimoine canadien. Selon une formule établie, le Programme offre une aide financière aux éditeurs du pays en fonction de leurs ventes de titres d'auteurs canadiens. Son principal objectif est de « renforcer la capacité du secteur de l'industrie détenu et contrôlé par des Canadiens d'éditer et de commercialiser des livres canadiens, sur le marché tant national qu'international »[33]. Les statistiques fournies dans le cadre du Programme portent sur les éditeurs qui ont reçu une forme d'aide fédérale. Elles ne brossent donc pas un tableau complet du secteur, mais donnent une bonne indication des activités d'édition d'un groupe particulier d'éditeurs canadiens[34].

ii. Publication d'ouvrages d'auteurs canadiens

Comme l'indique le tableau 2.2, le Ministère a versé en 1992-1993, dans le cadre du PADIE, 23 millions de dollars à 178 éditeurs qui avaient publié 5 109 titres, dont 3 667 d'auteurs canadiens. En 1998-1999, il a versé 31,3 millions de dollars à 201 éditeurs, qui avaient produit 5 417 ouvrages, dont 4 278 étaient d'auteurs canadiens. Le nombre d'ouvrages d'auteurs canadiens qui ont été publiés a donc crû de 17 %. Lorsqu'elles sont ventilées par langue, ces données montrent également que les éditeurs de langue française s'en sortent généralement mieux que leurs homologues de langue anglaise, car le volume de titres qu'ils ont publiés a grimpé de 33.4 % entre 1992 et 1999.

---

[33] *Guide du demandeur (PADIE)*, 1999-2000.

[34] Pour les fins du Programme, un ouvrage admissible est généralement écrit par un Canadien, publié par un éditeur canadien et imprimé au Canada. Voir l'annexe D où sont résumés les critères du Programme.

Tableau 2.2
Ministère du Patrimoine canadien, données des programmes d'aide à l'édition de livres, 1992-1999

	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
Programmes d'aide à l'édition de livres (en millions de dollars)	23	29	30	16,6	19,1	24,6	31,3
Nombre d'éditeurs visés	**178**	**185**	**193**	**187**	**184**	**194**	**201**
Langue anglais	98	101	109	102	101	104	104
Langue française	80	84	84	85	83	90	97
Nombre d'ouvrages visés	**5 109**	**4 561**	**4,639**	**5 137**	**4 823**	**5 012**	**5 417**
Langue anglais	2 972	2 020	2,169	2 248	2 121	2 175	2 210
Langue française	2 137	2 541	2,723	2 918	2 702	2 837	3 207
Nombre d'ouvrages réédités	**n.d.**	**3 906**	**4,203**	**4 408**	**4 015**	**4 523**	**4 354**
Ouvrages d'auteurs canadiens publiés	**3 667**	**3 520**	**3 759**	**3 936**	**3 753**	**4 110**	**4 278**
Langue anglais	1 746	1 623	1 794	1 783	1 709	1 810	1 827
Langue française	1 921	1 867	1 965	2 153	2 044	2 300	2 451
% d'ouvrages d'auteurs canadiens par rapport aux nouveaux ouvrages publiés (rééditions exclues)	71	77	82	76	77	82	78
Recettes totales des éditeurs (en milliards de dollars)	0,451	0,448	0,525	0,542	0,525	0,540	0,569

* Le montant total d'aide aux éditeurs recouvre divers programmes de soutien. Ceux qui ont été supprimés sont indiqués d'une croix. Les programmes en question sont le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE), l'aide à la commercialisation nationale, l'aide à l'industrie et aux associations, l'aide à la distribution, l'aide à la commercialisation internationale, le programme concernant les nouvelles technologies en matière de médias (+) et le programme concernant l'aide à la distribution par l'éditeur (+).

À la lecture des pourcentages de nouveaux titres publiés par les bénéficiaires du PADIE, on aperçoit une seconde tendance positive dans le domaine de la publication d'ouvrages d'auteurs canadiens. Le tableau 2.2 révèle en effet que, globalement, la publication d'ouvrages d'auteurs canadiens a progressé d'environ 7 % entre 1992 et 1999 et que les recettes nettes ont augmenté de près de 20 % pour passer de 451 à 569 millions de dollars au cours de cette période.

Combinées, ces données révèlent donc que les éditeurs canadiens qui ont bénéficié d'un soutien dans le cadre du PADIE n'ont pas accusé de recul permanent au cours des années 90 pour ce qui est de la production d'ouvrages d'auteurs canadiens.

iii. Recettes et variations selon la région

Selon une évaluation du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition effectuée en 1998, les éditeurs anglais et français se trouvent essentiellement dans la même situation pour ce qui est de leurs recettes, bien qu'un pourcentage plus élevé d'entreprises de langue française tombent dans la catégorie des ventes les plus fortes (c.-à-d. de plus de 3 millions de dollars). Qui plus est, lorsque l'on ventile les données par région et par importance des recettes, il est frappant de noter que

la majorité des maisons (à la fois de langue française et de langue anglaise) tombent dans la fourchette de 500 000 $ à 1 000 000 $ (voir l'annexe C). En outre, les bénéficiaires du PADIE proviennent de toutes les régions, hormis les Maritimes, où il y a pénurie dans les catégories des très petites et des très grosses maisons d'édition[35].

iv. Rentabilité des éditeurs

Succès sous l'angle culturel et rentabilité ne vont pas toujours de pair. Selon l'examen mené par Statistique Canada sur l'édition au pays, la moitié environ des éditeurs canadiens n'ont enregistré aucun profit en 1996-1997[36]. Comme l'illustre le tableau 2.3, la plupart des bénéficiaires du PADIE n'étaient pas rentables avant de bénéficier du programme.

Tableau 2.3
Rentabilité des éditeurs bénéficiant du PADIE (1992-1999)

	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
Éditeurs bénéficiaires	178	185	193	187	184	194	201
Rentables avant de bénéficier du PADIE	44	37	37	30	26	33	39
Langue anglais	11	13	17	13	13	16	20
Langue française	33	24	20	17	13	17	19
Non rentables avant de bénéficier du PADIE	134	148	156	157	158	161	162
Langue anglais	87	88	92	89	88	88	84
Langue française	47	60	64	68	70	73	78
% déditeurs rentables	24	20	19	16	14	17	19
% déditeurs non rentables avant d'adhérer au PADIE	76	80	81	84	86	83	81

Selon le tableau 2.3, entre 1992 et 1999, la proportion d'éditeurs rentables avant de bénéficier du Programme variait entre 14 et 24 %, les pourcentages les plus élevés ayant été enregistrés au début de la décennie, avant de reculer graduellement au milieu des années 90 et de remonter légèrement vers la fin de cette période. Qui plus est, bien que davantage d'éditeurs de langue française participant au Programme aient affiché une certaine rentabilité en 1992-1993, vers la fin de la décennie, la proportion d'éditeurs rentables et non rentables avait peu changé, quelle que soit la langue de publication.

À propos du succès du PADIE, M. Michael Wernick, du ministère du Patrimoine canadien a signalé :

> Pour ce qui est du volet diversité du contenu, nous pouvons nous féliciter de ce programme. Chaque année, les maisons qui en bénéficient publient des milliers et des milliers de titres. C'est donc une réussite à cet égard et le PADIE est du même calibre que bien d'autres programmes. Par contre, pour ce qui est du volet restructuration du secteur, il laisse à désirer.

---

[35] Évaluation du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition, Direction générale des examens ministériels, 1998, p. 19.

[36] Éditeurs et diffuseurs exclusifs de livres. 1996-1997, Enquête de Statistique Canada, 87F0004XPB, tableau 2.

> Le secteur a plus ou moins la même structure qu'il y a dix ans. Il y a eu peu de regroupements, peu de nouveaux venus et peu de disparitions. Et, comme nous l'avons déjà dit, le problème de l'insuffisance des capitaux n'a pas été réglé. Il semblerait que, pour le faire et pour assurer la viabilité du secteur, vous devez vous doter d'instruments conçus plus précisément pour cela. Nous avons mélangé les objectifs d'ordre culturel et d'ordre structurel en un même programme et avons mieux réussi dans un aspect que dans l'autre[37].

v. Aide à l'édition fournie par le Conseil des arts du Canada

Le gouvernement du Canada appuie également l'édition au pays par l'entremise d'un de ses organes culturels, le Conseil des arts du Canada. Ce dernier est indépendant du gouvernement et fournit un soutien aux éditeurs canadiens, qui vient s'ajouter à celui que ces derniers peuvent recevoir par l'entremise du PADIE. Bien que le montant global qu'il dispense soit relativement faible (7 millions de dollars en 1999, la plus petite subvention s'élevant à 5 000 $ et la plus forte, à 121 000 $), le Conseil des arts estime que son rôle est « d'encourager la diversité des voix entendues, l'expérimentation et la prise de risque, ainsi que la recherche et le développement[38] ».

Si le PADIE s'adresse à l'industrie de l'édition dans son ensemble, l'aide du Conseil ne vise que quelques titres figurant dans les catalogues des éditeurs. En effet, le Conseil estime que sans cette aide, « qui vise environ 1 600 titres littéraires ou culturels par an, il y aurait extrêmement peu de livres sérieux publiés au Canada »[39].

Le Conseil fournit son aide sous forme de subventions aux nouveaux éditeurs, pour appuyer les nouvelles maisons d'édition, et de subventions globales, lesquelles s'adressent aux maisons d'édition établies. En 1999, 74 % des éditeurs bénéficiant d'une aide du Conseil des arts du Canada ont également reçu une assistance dans le cadre du PADIE[40].

Comme le Conseil des arts calcule ses subventions en fonction des ouvrages, il dispose de données utiles sur le tirage et les ventes de livres canadiens (en moyenne) qu'il appuie. Cependant, l'utilité des données est limitée du fait qu'elles ne concernent que les éditeurs bénéficiant de l'un ou l'autre programme de subvention du Conseil. Ces données sont présentées à l'annexe C.

B. DIVERSES FAÇONS DE PUBLIER, DIVERSES FAÇONS DE COMPTER

L'enquête que mène Statistique Canada sur l'édition de livres au pays est une enquête tous azimuts qui couvre la quasi-totalité des activités d'édition. Les responsables du PADIE se concentrent sur certains aspects particuliers, notamment sur un nombre plus restreint de maisons d'édition appartenant à des Canadiens et sur la vente et la production de livres d'auteurs canadiens. Le Conseil des arts du Canada est encore plus sélectif, puisqu'il axe ses recherches sur un groupe encore plus faible de maisons d'édition appartenant à des Canadiens et d'ouvrages que celles-ci publient.

---

[37] Comité permanent du patrimoine canadien, le 9 mai 2000 (version provisoire).

[38] Lettre, de M^me^ Shirley Thomson, directrice du Conseil des arts du Canada, au président du Comité permanent du patrimoine canadien, le 17 janvier 2000.

[39] *Ibid.*

[40] *Ibid.*

Idéalement, il serait possible de passer de l'une à l'autre de ces sources de renseignements, chacune éclairant les deux autres et, combinées, elles présenteraient un portrait complet du monde de l'édition au Canada. Cela n'est malheureusement pas le cas. Il n'est pas non plus possible d'examiner ces statistiques à la lumière de l'enquête de Statistique Canada sur le commerce de détail et de gros au pays. Les livres sont souvent inclus dans un certain nombre de catégories dans lesquelles entrent également les magazines, les quotidiens et les autres imprimés. Cette absence de renseignements statistiques intégrés et complets n'aide pas une industrie culturelle qui a fait l'objet d'un nombre remarquable de transitions au cours des dix dernières années.

Dans son rapport de 1999 intitulé *Appartenance et identité*, le Comité a recommandé que le ministère du Patrimoine canadien veille à la « cueillette de données statistiques relatives à l'activité culturelle, qui soient d'une qualité et d'une actualité équivalentes à celles des données qui concernent les autres secteurs de l'économie canadienne »[41]. Ce rapport renforce encore une fois l'importance d'une telle entreprise.

Un des commentaires que le Comité a entendus à maintes reprises portait sur la nécessité d'une information de meilleure qualité et plus à jour. C'est M. Michael Wernick, du ministère du Patrimoine canadien, qui a le mieux résumé le défi qui attend le secteur du livre :

> La collecte de données et le fait d'avoir une sorte de [...] fenêtre sur le marché est absolument crucial. [...] c'est un domaine sur lequel il faut se pencher. [...] il est absolument crucial pour les décideurs de politiques publiques et pour le secteur lui-même. Pour prendre des décisions judicieuses, il faut disposer de données à jour, et cela demande beaucoup de travail. Je sais que le rapport que vous avez publié en juin dernier a attiré l'attention sur ce point. Nous avons constitué une petite équipe qui travaille actuellement à définir le concept et à jauger la faisabilité d'un observatoire culturel pour le Canada[42].

Pour disposer de renseignements plus utiles et actuels, il ne suffit donc pas de remédier au problème de l'absence de données d'archives à jour comme celles recueillies par Statistique Canada, le ministère du Patrimoine canadien et le Conseil des arts.

L'absence de données concrètes, et essentiellement fondamentales, sur le secteur du livre canadien représente une difficulté pour le Comité. Si l'on en juge par les témoignages, il est clair que certains intéressés, en particulier les maisons d'édition et les librairies de plus petite taille, luttent pour se repositionner à une époque de concurrence intérieure et internationale accrue et de changements technologiques rapides. Donc, pour pallier le manque ou l'insuffisance en matière de statistiques et de renseignements sur le secteur du livre au Canada :

---

[41] Recommandation nº 37 de *Appartenance et identité*, neuvième rapport du Comité permanent du patrimoine canadien, juin 1999.

[42] M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint, ministère du Patrimoine canadien, le 9 mai 2000 (version provisoire).

Recommandation 2.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mette au point et applique, en collaboration avec Statistique Canada et le Conseil des arts du Canada, une stratégie de collecte et de partage des données qui assurera la collecte en temps opportun de données sur le secteur du livre. Le ministère du Patrimoine canadien devrait présenter un rapport sur l'avancement de cette initiative au Comité dans les six mois qui suivront la présentation par le gouvernement d'une réponse au présent rapport.

CHAPITRE TROIS : DISTRIBUTION DE GROS ET DE DÉTAIL

A. TENDANCES RÉCENTES DANS LA DISTRIBUTION DU LIVRE

La distribution du livre connaît des changements rapides dans les pays développés. Ces changements sont mus des possibilités qu'offre le développement des technologies de l'information. Au Canada et dans les pays développés, ces changements revêtent essentiellement deux formes : l'arrivée de magasins-entrepôts et le développement de systèmes informatisés qui, regroupés, ont rendu possible le commerce électronique. Un diagramme simplifié du mode de distribution des livres au Canada se trouve à l'annexe E.

Certes, les grands établissements (à rayons multiples, grandes épiceries) existent depuis une bonne centaine d'années, mais leur essor est plus récent puisqu'il date des années 70. Ces grands magasins (par ex., Toys 'R' Us, Home Depot, Bureau en gros) s'appuient sur des systèmes complexes de stockage et de vente, coordonnés afin de permettre des systèmes de commande et de livraison juste à temps qui sont conçus pour répondre à des marchés spécifiques.

Ces systèmes informatisés ont favorisé le développement du commerce électronique. Le commerce électronique est bien autre chose que la simple possibilité de commander par Internet. Il se fait beaucoup de commerce entre les entreprises elles-mêmes. Les fabricants de pièces d'automobiles ont des systèmes informatisés de stockage et de commande qui sont reliés à ceux des grands fabricants de voitures. Ainsi, le fabricant peut commander des pièces et indiquer comment la commande doit être assemblée et quand elle doit lui être livrée. Les systèmes de facturation et de paiement sont aussi reliés électroniquement. C'est ainsi que la croissance du commerce électronique a amené des changements au sein des entreprises (le contrôle des stocks, par exemple.) et dans les rapports au sein des entreprises et entre elles.

Ces systèmes de contrôle informatisés ont aussi contribué au développement du commerce électronique; le cybercommerce ou la « Net-économie ». L'élément le plus évident de ce dernier est le fait de pouvoir passer des commandes sur son ordinateur à la maison (c.-à-d., de commander sur Internet).

Si la technologie de l'information a eu un impact important sur les grandes industries comme les compagnies aériennes et les constructeurs d'automobiles, il était inévitable que son influence se répande dans d'autres secteurs, pour finir par toucher la distribution du livre. À long terme, la technologie de l'information pourrait même amener une « révolution » dans notre perception du livre — ce qu'il est, à quoi il sert et comment on l'achète[43].

[43] Par exemple, en 1999, l'Encyclopedia Britannica annonçait que son encyclopédie ne serait plus imprimée, mais vendue en ligne moyennant un abonnement annuel.

Certes, le développement de mégalibrairies comme Barnes & Noble aux États-Unis et Chapters au Canada est un signe évident des changements en cours, mais la possibilité de commander des livres sur Internet annonce des changements plus importants encore.

L'entreprise la plus visible et peut-être la mieux connue, qui a eu le plus grand impact, est Amazon (amazon.com), créée au milieu des années 90 et dont les ventes annuelles atteignent aujourd'hui 600 millions de dollars américains[44]. Bien qu'Amazon se soit concentrée sur sa croissance (et qu'elle ne soit pas rentable globalement), son secteur de la vente des livres est rentable[45, 46].

Amazon a entrepris la construction de cinq grands centres de distribution pour assurer une livraison rapide à ses clients. En réaction aux pressions créées par Amazon, les libraires indépendants aux États-Unis ont trouvé diverses formules. Récemment, ils se sont associés pour offrir des certificats-cadeaux (Book Sense Gift Certificate) qui sont valables dans 1 200 librairies indépendantes à travers le pays. Un système de commande en ligne (booksense.com) devrait être opérationnel dans le courant de l'année.

1. La distribution du livre au Canada

Certains éditeurs distribuent leurs propres livres aux librairies et bibliothèques canadiennes, mais ils sont nombreux à recourir à un distributeur ou à l'un des quelque douze grossistes. La *Loi sur le droit d'auteur* protège les ententes entre l'éditeur et son distributeur par des mesures interdisant aux détaillants de tenter d'acheter ou d'importer le livre de quelqu'un d'autre, ce qu'on appelle l'« achat parallèle ».

Le commerce de gros du livre au Canada a été décrit récemment par M. Ira Wegman comme une opération « anonyme au sein de l'édition canadienne », malgré ses quarante ans d'existence[47]. Les statistiques sur le commerce de gros sont intégrées à celles d'autres biens ou produits dans diverses enquêtes de Statistique Canada, de sorte qu'elles sont difficiles à extraire. En réponse à une demande de données analytiques sur le commerce de gros du livre au Canada, la Division du commerce de la distribution de Statistique Canada a évoqué la difficulté d'en brosser un tableau global. L'analyste a déploré le fait que son organisme ne dispose pas de « systèmes assez souples pour fournir rapidement des réponses à des questions non prévues[48] ».

Dans une étude récente, le ministère du Patrimoine canadien brosse le tableau d'une petite mais importante communauté de grossistes du livre au Canada dont les origines remontent aux années 50 et mentionne la prolifération de distributeurs canadiens de publications étrangères. Dès les années 70,

---

[44] George Anders, « Amazon soars on upbeat outlook despite widest ever quarterly loss », *Wall Street Journal*, le 3 février 2000.

[45] *Ibid.*

[46] La croissance rapide d'Amazon a obligé les détaillants traditionnels au Canada et aux États-Unis à changer radicalement leurs façons de faire. Aux États-Unis, Barnes & Noble a tenté d'acheter Ingram, un distributeur privé. Mais d'après les articles de presse, le ministère américain de la Justice n'autoriserait pas une telle acquisition, de sorte que les parties ont renoncé à la fusion. Depuis, Barnes & Noble a instauré son propre système de distribution pour concurrencer Amazon.

[47] M. Ira Wegman, « A Profile of the Canadian Wholesaling Industry », ministère du Patrimoine canadien, Politique et programmes de l'édition, le 12 novembre 1999, p. 3.

[48] Réponse de Statistique Canada à une note du président du Comité permanent du patrimoine canadien, le 17 janvier 2000, p. 7.

un petit nombre de grossistes canadiens avaient commencé à distribuer des ouvrages canadiens aux libraires au Canada et, avec le temps, un peu partout dans le monde.

Au cours des années 70, les grossistes américains ont commencé « à faire des percées auprès des bibliothèques et des librairies canadiennes. En mettant à leur disposition des catalogues de titres, des bases de données détaillées et des systèmes de commandes perfectionnés, ils pouvaient offrir à leur clientèle d'importantes remises[49] ». Mais au cours des dernières années, poursuit le rapport, les grossistes américains « se sont faits moins nombreux, par suite d'une réglementation de la pratique de l'achat parallèle et de la faiblesse du dollar canadien[50] ».

Le rapport du Patrimoine canadien continue l'enquête jusque dans les années 90, alors que les grossistes canadiens ont commencé à recruter des clients parmi les bibliothèques publiques :

> Les réductions budgétaires obligeant les bibliothèques à comprimer leurs dépenses, les grossistes ont commencé à jouer un rôle important dans l'acquisition et la tenue de leurs ressources documentaires. Il en a découlé un recours accru aux régimes de diffusion automatique — plans d'achat préautorisé selon lesquels le grossiste choisit les documents de la bibliothèque[51].

Plus récemment, les grossistes ont commencé à approvisionner un secteur de la vente du livre au détail de plus en plus diversifié, avec l'apparition non seulement de mégalibrairies, mais aussi de points de vente non traditionnels (pharmacies, dépanneurs, supermarchés, etc.).

La fin des années 90 a également vu la création de la Canadian Book Wholesalers Association (CBWA), une association de 13 grossistes à propriété canadienne qui se trouvent surtout en Ontario. Elle assure à ses clients des services comme un guichet unique (qui peut représenter des remises plus importantes et des frais d'expédition moindres pour les petites librairies ou bibliothèques), des délais d'expédition de un à deux jours, et la possibilité de plans de publication sur mesure.

Enfin, la présence d'Amazon a également amené des changements dans la distribution du livre au Canada. Plusieurs entreprises se sont dotées de systèmes de commandes en ligne (Chapters Online et Indigo, par exemple). Comme Amazon est capable de livrer dans les deux ou trois jours, cela est devenu la norme effective dans l'industrie pour quiconque lance un système de commande sur Internet.

Chapters, après avoir examiné diverses solutions pour répondre aux attentes des consommateurs, a mis sur pied Pegasus, une nouvelle entreprise qui lui permet d'offrir le même service de livraison rapide que ses concurrents. Cela a nécessité un investissement de presque 60 millions de dollars canadiens. Bien qu'il ne soit pas encore rentable, ce système de distribution permet à Chapters Online de faire concurrence à Amazon[52]. De fait, M. Larry Stevenson, directeur général de Chapters Inc., estime que le volume de ses ventes sur Internet est comparable aux achats d'ouvrages canadiens faites auprès d'amazon.com au cours du dernier trimestre de 1999, soit quelque 12 millions de dollars canadiens[53].

---

[49] M. Ira Wegman, p. 9.
[50] *Ibid.*, p. 4.
[51] *Ibid.*
[52] Voir le chapitre 6 pour des précisions quant à la position canadienne sur le marché du commerce électronique.
[53] Entretien téléphonique avec des enquêteurs, le 7 février 2000.

i. Chaînes

Pour certains, la lutte contre les grands magasins à succursales peut sembler nouvelle. Et tous les Canadiens — sauf les plus jeunes — se souviennent sûrement de l'époque où Wal-Mart, Toys 'R' Us, Home Depot et autres magasins-entrepôts, les « requins du commerce » n'existaient pas encore.

Mais ce n'est pas d'hier que datent les inquiétudes quant à la taille de certains concurrents au sein d'une industrie. Au tournant du XX[e] siècle et au cours des premières décennies de ce siècle, les petits détaillants indépendants craignaient la venue des chaînes de magasins et réclamaient des mesures pour les limiter. C'était notamment le cas dans l'épicerie, où la Great Atlantic and Pacific Company (A&P) possédait dès 1929 plus de 15 000 magasins aux États-Unis, avec des ventes de plus de un milliard de dollars, soit presque 40 % des ventes des épiceries de détail.

Au Canada, les chaînes occupent depuis plusieurs décennies une place importante dans la vente des livres. La première librairie Coles a ouvert en 1935 et, trois années plus tard, Classics lançait sa chaîne. En 1950, la chaîne britannique W.H. Smith ouvrait sa première librairie au Canada[54]. En 1995, SmithBooks/LibrairieSmith et Coles ont fusionné pour créer Chapters, qui devenait ainsi une chaîne de plus de 400 librairies, soit à peu près le cinquième de toutes les librairies au Canada[55].

ii. Magasins-entrepôts

Le magasin-entrepôt est un phénomène relativement récent. Home Depot (un des plus importants et des mieux connus) a à peine 21 ans[56]. Contrairement aux quincailleries traditionnelles, il ne se présente pas comme un magasin qui vent de la quincaillerie (des marteaux, par exemple). Il tente plutôt de répondre aux besoins du client, c.-à-d. des matériaux abordables pour les améliorations résidentielles. Le président de la société a pour devise : « Nous sommes une entreprise de relations avec le client et non pas de transactions ». C'est ce qui explique que 70 % des 50 000 articles en stock sont des suggestions des clients[57].

La croissance rapide d'une chaîne comme Home Depot signifie des avantages pour le client, puisqu'un grand magasin peut offrir un choix plus grand et des meilleurs prix. Toutefois, cette croissance a entraîné la fermeture de plusieurs autres chaînes. Par exemple, Ernst Home Center (fondée en 1896), qui avait des ventes de 572 millions de dollars américains en 1995, a fermé ses portes en 1996[58].

---

[54] « Chronologie : L'édition et le commerce du livre au Canada », fiche d'information de la Bibliothèque nationale du Canada, www.nlc-bnc.ca/services/quickref/echrbook.htm

[55] Données provenant d'une étude sur le marché du livre de Bain & Company pour le compte de SmithBooks, le 30 août 1994, p. 10.

[56] Home Depot a des ventes d'environ 30 milliards de dollars et est extrêmement rentable. À l'heure actuelle, il ouvre un nouveau magasin toutes les 53 heures. Il négocie très serré avec ses fournisseurs et maintient les prix bas grâce à un système de distribution très efficace. Les produits du fournisseur vont directement de son usine au magasin.

[57] *Forbes*, le 24 janvier 2000, p. 122.

[58] Au moins cinq grands centres de matériaux de construction sont disparus aux États-Unis depuis quatre ans : Ernst Home Centre (Seattle), Handy Andy (Schaumburg, Illinois), Grossman's (Stoughton, Massachusetts), Hechinger Co. (Largo, Maryland) et Rickel Home Centers (South Plainfield, New Jersey). Ces entreprises avaient ensemble des ventes d'environ 7,9 milliards de dollars US. *Ibid.*, p. 126.

La croissance rapide de ces grands magasins a été rendue possible grâce à la transformation des technologies de l'information (par ex., la capacité de livrer des produits directement du fabricant aux 900 magasins Home Depot sans passer par un entrepôt Home Depot). Les magasins se sont aussi adaptés aux besoins des clients. La pression exercée sur les concurrents est considérable. Eaton, autrefois une des chaînes les mieux connues au Canada, a dû fermer ses portes en 1999 parce qu'elle n'avait pas su s'adapter au changement. Canadian Tire, par contre, a réagi en agrandissant et en modernisant ses magasins afin de demeurer concurrentielle.

2. Distribution et vente au détail du livre, une nouvelle dynamique

Fait inquiétant pour les librairies traditionnelles, la création de Chapters avec sa chaîne de mégalibrairies en a fait un acteur majeur de l'industrie, les estimations de sa part de marché allant de moins de 25 % à 70 %[59]. Il semble toutefois que les libraires indépendants au Canada aient toujours fonctionné dans un climat de forte concurrence, bien avant l'arrivée des magasins à succursales, de la vente par correspondance, des chaînes de librairies, des magasins-entrepôts ou du commerce électronique.

En 1884, lorsque les marchands de Toronto commencèrent à donner un livre avec l'achat d'une livre de thé, les libraires poussèrent de hauts cris. Les choses allèrent de mal en pis lorsqu'en 1891 Eaton offrit à 19 cents des livres « populaires » importés de Grande-Bretagne, port payé n'importe où au Canada. Comme l'écrit M. George Parker dans son histoire du commerce du livre au Canada, étant donné que ces livres importés coûtaient 18 cents au prix de gros à Toronto et que l'affranchissement était de 3 cents, « Eaton devait perdre 2 cents, mais il va de soi qu'aucun détaillant ne pourrait acheter ces livres d'un fournisseur étranger en aussi grand nombre et profiter des importantes remises qui étaient accordées aux chaînes ». Parker indique aussi que pour compliquer la vie aux libraires indépendants, Eaton et La Baie offraient aussi par catalogue « des livres de classe autorisés par la province à un prix réduit de 20 %, franchise postale comprise »[60].

D'après le ministère du Patrimoine canadien, au début de 2000, le Canada comptait 4 298 librairies indépendantes. Il y a toutefois des différences notables dans le mode de calcul des librairies au Canada[61]. Ces librairies fonctionnaient en même temps que 70 mégalibrairies Chapters, 261 librairies traditionnelles de la chaîne Chapters, 14 supermagasins Indigo et 25 librairies de la chaîne Renaud-Bray au Québec. Ces magasins faisaient aussi concurrence aux librairies universitaires, aux clubs de livres et aux détaillants non traditionnels comme Costco, Wal-Mart et les grandes chaînes d'épicerie régionales.

En février 2000, Chapters Inc. annonçait une chute de presque 40 % de ses profits au cours du troisième trimestre par suite d'une hausse des frais de commercialisation, de ventes moins fortes que prévu dans ses mégalibrairies et de pertes continues dans ses ventes sur Internet. Peu après cette

---

[59] La question de la part de marché est examinée plus en détail ci-après.

[60] George L. Parker, *The Beginnings of the Book Trade in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1985, pp. 230-231.

[61] Chiffre fourni par le ministère du Patrimoine canadien lors de son témoignage devant le Comité permanent du patrimoine canadien le 7 décembre 1999. Mais les chiffres fournis par SmithBooks and Coles au moment de la mise en place de Chapters (tirés de « The Book Trade in Canada ») indiquent qu'il n'y avait que 2 044 libraires indépendants en 1993. De plus, dans une lettre datée du 25 avril 2000 et adressée au Comité, M. Larry Stevenson, de Chapters, note que le nombre de libraires indépendants s'élevait, selon ses calculs, à 1 290 en 1990 et à 1 285 en 2000.

annonce, Indigo Books, Music and Café renonçait à ses projets de s'introduire en bourse, les investisseurs ayant une « perception négative du commerce du livre au Canada »[62]. D'après le *National Post*, la fondatrice d'Indigo, M^me^ Heather Reisman, estime qu'il y a place au Canada pour environ 80 mégalibrairies rentables, alors que le directeur général de Chapters, M. Larry Stevenson, est d'avis qu'il pourrait y en avoir de 110 à 125. Cela fait contraste avec « son estimation de 125-150 lorsque Chapters s'est introduit en bourse il y a trois ans et demi », note le *Globe and Mail* [63].

D'après une étude préparée en 1994 à propos de la création de Chapters, 54 % des achats de livres se faisaient dans les librairies; 16 %, auprès des clubs de livres; 8 %, dans les librairies vendant des livres d'occasion; et 4 %, par correspondance, dans les supermarchés et les pharmacies[64].

Comme le montrent les données de 1996-1997 du tableau 3.1, la répartition des ventes des éditeurs aux divers détaillants est très différente.

Tableau 3.1
Vente des éditeurs aux librairies, % des ventes totales par type de détaillant, (1996-1997)

Catégorie	Marché anglophone	Marché francophone
Librairies indépendantes	23	63
Chaînes de librairies	29	5
Librairies universitaires	24	8
Magasins à rayons multiples	4	20
Clubs de livres	12	2
Divers	8	2

Ces chiffres ne comprennent toutefois pas les ventes sur Internet, qui est en voie de devenir un point de vente de plus en plus important pour les éditeurs canadiens.

Dans son étude sur les ventes de livres en ligne aux États-Unis en 1999, M^me^ Anita Hennessey note que les principaux acteurs d'une industrie ne sont pas toujours conscients d'où vient la véritable concurrence. Elle écrit :

> Les éditeurs et libraires étant fortement préoccupés par la lutte pour la survie des librairies indépendantes, et par leur bataille contre les mégalibrairies, ils ont négligé d'exploiter au départ les riches possibilités que présente la vente en ligne[65].

Plus loin M^me^ Hennessey pose la question de savoir si les ventes sur Internet sont de nouvelles ventes ou si elles ne seraient pas détournées des points de vente traditionnels. Parlant de l'expérience des libraires aux États-Unis, elle note qu'avec l'annonce d'une baisse de 2 % du total des ventes de livres, « il est trop tôt pour dire si ces ventes ont simplement été détournées des points de vente traditionnels,

---

[62] M^me^ Zena Olijnyk, « Indigo shelves IPO due to 'cool market' », *The National Post*, le 11 février 2000.

[63] M^me^ Marina Strauss, « Chapter Online loss jumps 12-fold, adding to parent's woes », *Globe and Mail*, le 9 février 2000.

[64] Bain & Company, 1994, p. 9.

[65] M^me^ Anita E. Hennessey, « Online Bookselling 1999 », thèse de maîtrise rédigée pour le Centre for Publishing, New York University, www.bisg.org/99thesis.html

comme les librairies, au profit d'Internet »[66]. Pour ce qui est du Canada, M. Larry Stevenson de Chapters reconnaît que la croissance de Chapters Online au cours de l'année s'est faite au détriment des ventes de la chaîne[67].

De plus en plus, les consommateurs ont accès à des comptes rendus, à de la documentation, ou à des extraits d'ouvrages. Le phénomène récent de groupes de lecteurs et de causeries en ligne avec des lecteurs ou des auteurs rend l'acheteur exigeant. M^me^ Oprah Winfrey peut littéralement lancer la carrière d'un auteur inconnu par un seul passage à son émission. Sur une plus petite échelle, M. Peter Gzowski pouvait exercer une influence semblable sur les ventes de l'ouvrage d'un auteur canadien une fois qu'il était passé à son émission *Morningside* à la radio de CBC.

En gros, ces nouvelles occasions d'affaires et le degré d'information des consommateurs continueront d'avoir un impact sur la concurrence dans la distribution et la vente des livres. Dans l'industrie de l'édition et de la vente, cela semble vouloir prendre la forme du regroupement des activités traditionnelles au détail et des activités sur Internet.

B. LÉGISLATION

Plusieurs lois concernent l'étude en cours sur l'industrie du livre au Canada; il s'agit de la *Loi sur la concurrence*, de la *Loi sur Investissement Canada*, de la *Loi sur le droit d'auteur* et de la *Loi sur la taxe d'accise*. Nous traitons ci-après des répercussions de nature culturelle de ces lois dans la mesure où elles visent le secteur du livre canadien.

1. La *Loi sur la concurrence*

Parmi les événements récents dans l'édition au Canada qui ont retenu l'attention du Bureau de la concurrence, il faut mentionner la part de marché accrue des ventes au détail de Chapters et l'intégration verticale d'un nouveau grossiste (Pegasus) et d'un détaillant (Chapters). Jusqu'ici ni l'un ni l'autre n'ont incité le commissaire de la concurrence à ouvrir une enquête officielle, mais il serait faux de dire que l'affaire est classée. Le Comité du patrimoine canadien ayant une vocation culturelle, nous traiterons de l'application par le Bureau de la concurrence de la *Loi sur la concurrence* à l'annexe F et abordons dans la section qui suit les répercussions d'ordre culturel des parts de marché et de l'intégration verticale.

La possibilité d'élargir la *Loi sur la concurrence* pour qu'elle s'applique à des questions culturelles a été évoquée devant le Comité. Le sous-commissaire de la concurrence, dans son témoignage, a exprimé son opinion sur une telle possibilité, estimant que le soutien de la culture devrait être assuré par d'autres moyens que la Loi.

---

[66] *Ibid.*, p. 23.

[67] « Chapters Inc. announces Q3 results », *Canadian Corporate News*, le 8 février 2000, www.cdn-news.com/scripts/ccn-release

> Au cours des entretiens que nous avons eus avec des membres de l'industrie canadienne de la vente de livres, la question de savoir si l'analyse du Bureau en application de la *Loi sur la concurrence* tiendrait compte des préoccupations d'ordre culturel a été soulevée. Comme je l'ai mentionné plus tôt, la Loi est une loi d'application générale qui concerne d'abord et avant tout la concurrence. Par conséquent, elle ne porte pas sur l'examen d'autres questions d'intérêt public comme la nationalité des propriétaires ou la nécessité de promouvoir et de maintenir des objectifs d'ordre culturel. Cette position est compatible avec celle qu'appliquent les grands partenaires commerciaux du Canada en matière d'antitrust.
>
> [...]
>
> Lorsque les gouvernements décident que l'industrie doit faire l'objet d'un traitement spécial ou préférentiel, ils adoptent des programmes ou des textes de loi visant spécifiquement l'industrie en question. Ces activités de l'industrie qui relèveraient d'une réglementation découlant d'une loi spécifique seraient exemptées d'un examen en vertu de la *Loi sur la concurrence*[68].

Deux points précis concernent Chapters et intéressent la *Loi sur la concurrence* : il s'agit de la part de marché comme indicateur d'une position dominante et l'intégration verticale du détaillant Chapters et du grossiste Pegasus. Il en sera question plus en détail dans la partie qui suit.

i. Part de marché

Il ne fait aucun doute que Chapters est le détaillant dominant dans le secteur du livre canadien, mais l'importance de cette domination est encore matière à controverse. En effet, nous avons déjà mentionné que, selon les estimations, la part du marché du livre canadien que détiendrait Chapters varie entre 25 % et 70 %.

Il est important de chiffrer précisément cette domination, car c'est en fonction d'elle que le Bureau de la concurrence pourra établir sa position envers Chapters :

> Il n'existe aucune règle rigide concernant le lien entre la part du marché et l'existence d'une position dominante. Toutefois, la position générale du Bureau en ce qui a trait à l'évaluation des allégations d'abus de position dominante est la suivante : une part du marché inférieur à 35 % ne fera généralement pas craindre la présence d'une position dominante ou d'une puissance commerciale; une part du marché de plus de 35 % donnera généralement lieu à un examen plus poussé; une part du marché supérieure à 50 % dans le cas d'une seule entreprise justifie une présomption de position dominante[69].

Au moment de la fusion entre SmithBooks et Coles en 1995, le Bureau de la concurrence a estimé que ces deux entreprises représentaient 50 % de l'ensemble des ventes de livres au détail au Canada. D'après certains témoins, Chapters, par suite de la fusion, finirait certainement par accaparer plus de 50 % de ce marché cinq ans plus tard et après avoir ouvert une multitude de mégalibrairies.

---

[68] M. André Lafond, sous-commissaire, Bureau de la concurrence, le 30 mars 2000.
[69] M. André Lafond, sous-commissaire, Bureau de la concurrence, le 30 mars 2000.

Ce qu'il faut retenir ici c'est que le Bureau de la concurrence évalue la part de marché de Chapters en se fondant sur une définition relativement étroite du marché du livre. Depuis 1995, un grand nombre de libraires non conventionnels sont apparus sur le marché, notamment Costco, Wal-Mart et certaines grandes surfaces. En outre, la vente de livres par Internet est en plein essor; en effet, l'an dernier, 2 % environ des titres vendus au Canada (et 4,5 % de ceux vendus aux États-Unis) l'ont été par Internet, et ce pourcentage devrait, selon les estimations d'experts, passer à 20 %.

Pour calculer la part de marché de Chapters, la Canadian Booksellers Association recourt à une définition extrêmement étroite du marché du livre. À une époque, elle estimait que Chapters contrôlait déjà 70 % du marché de détail au Canada[70]. À la réunion qu'a tenue le Comité le 7 décembre 1999, la présidente de la Canadian Booksellers Association a dû expliquer quelle était la part du marché au détail détenue par Chapters et a dû abaisser son estimation : « Je crois savoir que c'est 55 %. C'est le chiffre qui est mentionné par les éditeurs avec qui je parle. Ils disent que c'est le pourcentage de livres qu'ils envoient à Chapters[71] ».

Dans le mémoire qu'il a envoyé au Comité en vue de la réunion du 24 février 2000, Chapters a contesté la pratique consistant à mesurer la part de marché à l'aide des expéditions des éditeurs, et ce, pour quatre raisons : 1) cette statistique exclut les ventes directes de l'éditeur; 2) elle exclut les importations de titres publiés ou représentés par l'éditeur/distributeur; 3) elle ne tient pas compte des ventes des éditeurs aux grossistes; et 4) la part d'un échantillon d'éditeurs n'est pas nécessairement égale à la part de marché.

Même si l'on inclut tous les éditeurs, cette estimation peut toujours être gonflée si l'on ne tient pas compte des retours dans les expéditions et si Chapters renvoie une proportion plus élevée des livres qui lui sont envoyés que les autres libraires (ce qui est en fait le cas). De fait, les retours ajoutent au flou qui entoure le calcul de la part de marché[72].

Il est également vrai que le marché du livre est en mutation. Indigo Books, Music and Café, qui n'existait pas en 1995 mais compte aujourd'hui 14 grandes surfaces, affichait en 1999 un chiffre de ventes voisin de 70 millions de dollars. Qui plus est, la plus grande chaîne de librairies de langue française, Renaud-Bray, a décidé de « s'aventurer dans le monde anglophone en ouvrant des magasins hors du Québec, soit à Toronto, à Paris et peut-être même à New York[73] ».

Chapters préfère que le marché du livre soit défini de façon plus large, de manière à inclure les points de vente non traditionnels. Lorsqu'il a comparu devant le Comité le 13 avril 2000, le président-directeur général de Chapters a fait remarquer que le magasin de Colombie-Britannique Save-On-Foods a un rayon librairie regroupant 9 773 titres sur 2 600 pieds carrés alors que la librairie SmithBooks du même quartier ne tient que 7 338 titres. Selon lui, il faudrait donc considérer Save-On-Foods comme un concurrent sur le marché du livre et l'inclure dans toute définition du marché.

---

[70] « Lettre des employeurs aux députés », site Internet de la CBA à l'adresse suivante : www.cbabook.org

[71] M^me^ Sheryl M. McKean, directrice exécutive, Canadian Booksellers Association, le 7 décembre 1999.

[72] Voir le chapitre 6 pour en savoir plus sur la reprise des invendus.

[73] Leah Eichler, « Indigo owner optimistic on stores, worried about industry », PublishersWeekly.com, le 20 mars 2000.

Lors de cette réunion, un membre du Comité s'est dit du même avis en citant pour exemple le cas d'un petit libraire indépendant de Collingwood (Ontario) qui a dû déposer son bilan lorsqu'un Loblaws local a ouvert un rayon librairie.

Lors de son second témoignage devant le Comité, le président-directeur général de Chapters a fourni son estimation de la part de marché que détient Chapters, estimation qu'il fonde sur une définition large du marché du livre au Canada :

> De nombreuses études ont été réalisées au cours des 10 dernières années sur la taille du marché du livre au Canada. D'après ces études, ce marché était évalué, en 1990, à au moins 1,3 milliard de dollars. Nous estimons que le marché du livre au Canada, en 1999, représentait entre 2,3 et 2,6 milliards de dollars. Si vous excluez les ventes de produits autres que les livres, qui comptent pour 18 % de notre chiffre d'affaires, nos ventes de livres, au cours de la présente année, tourneront autour de 520 millions de dollars, ce qui signifie que la part de marché de Chapters, au Canada, varie entre 20 et 23 %[74].

Plus tard, il a toutefois concédé que : « Si l'on accepte la définition étroite du marché, il est clair que notre part du marché est plus grande [...] que les 20 à 23 %, selon la définition plus large »[75]. Quelle soit la façon dont on estime la part de marché de Chapters, il ne faut pas perdre de vue un principe fondamental qu'a rappelé un représentant du Bureau de la concurrence : « Acquérir une position dominante sur le marché n'est pas illégal[76]. »

ii. Intégration verticale

La question qui a sans doute été la plus vivement débattue lors des audiences du Comité était le lien entre le détaillant Chapters et le grossiste Pegasus. En mai 1999, Chapters a annoncé la constitution du grossiste Pegasus et la nomination de Dennis Zook au poste de président. Lors de sa comparution le 24 février 2000 devant le Comité, M. Zook a déclaré que le coût de démarrage, qui porte sur les installations, l'équipement et les divers systèmes, se chiffrait à plus de 15 millions de dollars et que Chapters avait investi au total, depuis l'établissement de Pegasus, plus de 50 millions de dollars. Chapters possède actuellement 82 % de Pegasus.

Le président-directeur général de Chapters, M. Larry Stevenson, était fier de la mise sur pied de Pegasus. « Chapters a contribué à assurer à l'industrie canadienne du livre un avenir prospère avec l'établissement d'une librairie en gros nationale, Pegasus[77] », a-t-il déclaré.

De crainte de paraître par trop altruiste, il a ajouté que Chapters avait impérativement besoin d'un grossiste efficace et lui offrant tous les services pour pouvoir être compétitif en tant que librairie conventionnelle et aussi en tant que cyberlibrairie. Il a expliqué :

> [...] Chapters ne pourrait livrer concurrence à Amazon et fournir aux consommateurs un système canadien de commande en ligne sans l'aide de Pegasus. À notre avis, les consommateurs ne passeront pas une commande par le biais d'un site Web qui les oblige à

---

[74] M. Larry Stevenson, président-directeur général, Chapters Inc., le 24 février 2000.

[75] *Ibid.*

[76] M. Chris Busuttil, sous-commissaire adjoint intérimaire, Concurrence, Bureau de la concurrence, le 30 mars 2000.

[77] M. Larry Stevenson, président-directeur général, Chapters Inc., le 24 février 2000.

> attendre de six à huit semaines pour un livre, alors que le plupart des ouvrages peuvent être obtenus en quelques jours d'autres sources d'approvisionnement américaines[78].

Le sous-commissaire à la concurrence du Bureau de la concurrence, a indiqué à l'intention des membres du Comité :

> Est-ce que l'intégration verticale constitue une activité anticoncurrentielle au sens de la Loi? La réponse est non. L'intégration verticale n'est pas anticoncurrentielle. De fait, elle peut représenter une stratégie qui favorise la concurrence et qui vise à rehausser l'efficience d'une entreprise. Toutefois, si les entreprises à intégration verticale se livrent à une pratique d'agissements anticoncurrentiels, le Bureau n'hésite pas à intervenir[79].

Toutefois, certaines personnes ont dit, que ce soit dans les journaux ou devant le Comité, craindre que Chapters ne détienne un pouvoir excessif s'il avait des intérêts majoritaires dans Pegasus, ce qui lui permettrait éventuellement d'abuser de sa position dominante. D'aucuns ont affirmé que tout libraire indépendant qui traiterait avec Pegasus serait désavantagé de plusieurs façons. Ils ont invoqué le fait que, par exemple, Chapters pourrait bénéficier d'un traitement préférentiel et obtenir des renseignements sur le fonctionnement de ses concurrents.

Chapters et Pegasus, que ce soit dans leurs mémoires ou leurs témoignages devant le Comité, ont tenté d'apaiser ces inquiétudes. Il est particulièrement important de noter que Pegasus est un nouveau grossiste. Les libraires indépendants continueront d'utiliser les canaux de distribution auxquels ils faisaient appel par le passé. Selon le président de Pegasus, cette entreprise n'a aucune exclusivité pour ce qui des livres et n'a pas l'intention d'en obtenir, ce qui signifie que les libraires indépendants ne seront pas obligés de traiter avec lui. Pegasus prétend ne demander que les remises traditionnelles qu'un grossiste de son ampleur recevrait. Il a fourni au Comité des preuves que les remises qu'il réclame à titre de grossiste sont courantes[80].

Le président de Pegasus a souligné qu'il aimerait attirer des détaillants autres que Chapters et qu'il ne peut se permettre de donner à ce dernier un traitement préférentiel (pour la livraison des ouvrages les plus populaires, par exemple) ou de divulguer des renseignements sur ses autres clients. S'il le faisait, les détaillants indépendants ne traiteraient plus avec lui et son chiffre d'affaires chuterait. Bien que Chapters détienne la majorité des intérêts dans Pegasus, ces deux entités fonctionnent séparément, et les cadres de Pegasus sont rémunérés en fonction des profits que cette entreprise dégage et non en fonction des profits que réalise Chapters. En outre, comme nous le verrons au chapitre six, il faut noter que le président-directeur général de Chapters a indiqué à maintes reprises au Comité qu'il préférerait que son entreprise ait des intérêts minoritaires dans Pegasus. De plus, au début de juin 2000, Chapters Inc. a annoncé qu'il avait embauché le cabinet Merrill Lynch Canada pour analyser les possibilités qui s'offrent à Pegasus, y compris sa vente à d'autres[81].

---

[78] *Ibid.*

[79] M. André Lafond, sous-commisssaire, Concurrence, Bureau de la concurrence, le 30 mars 2000.

[80] Voir le Source Book de 1999 de la Canadian Booksellers Association pour en savoir plus sur les remises accordées aux éditeurs, distributeurs et grossistes canadiens.

[81] M[me] Susan Heinrich, « Chapters may sell its Pegasus Wholesale unit », *National Post*, le 2 juin 2000, C1.

Plusieurs des témoins qui ont comparu devant le Comité ont précisé que le projet de fusion entre le mégadétaillant Barnes & Noble et le mégagrossiste Ingram aux États-Unis devrait être riche d'enseignements pour le Canada. Ce projet a été abandonné parce que, au dire de certains journalistes, la Federal Trade Commission était sur le point de s'y opposer (la Commission n'a donc pu produire de rapport ou d'analyse officiels).

Dans une lettre à la Canadian Booksellers Association en novembre 1999, dans laquelle il expose sa position relativement à Pegasus, le Bureau de la concurrence explique que le projet de fusion aux États-Unis diffère fondamentalement de la relation qui existe entre Chapters et Pegasus. En effet, la constitution de Pegasus par Chapters a signifié la réorganisation d'actifs que Chapters possédait déjà et non le transfert de contrôle d'un grossiste indépendant vers un détaillant.

Après avoir analysé la situation de Chapters et Pegasus, le Bureau de la concurrence a conclu que l'établissement de Pegasus ne contrevenait pas à la *Loi sur la concurrence*.

> Même si la création de Pegasus ne donne lieu à aucune préoccupation pouvant être visée par la *Loi sur la concurrence*, toute activité commerciale que Chapters ou Pegasus poursuit est assujettie à cette loi. Compte tenu de la présence importante de Chapters sur le marché ainsi que de l'évolution des activités commerciales de Pegasus, le Bureau poursuit son enquête et surveille l'évolution du marché[82].

Le Comité comprend les nombreuses préoccupations que les témoins ont exprimées relativement à la question de la concurrence, de la part de marché et de l'intégration verticale dans le marché du livre canadien. Il est d'accord avec le point de vue du ministère du Patrimoine canadien et rappelle au lecteur que le ministère ne se concentre pas sur les questions de concurrence. C'est pour cela que :

Recommandation 3.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien établisse un mécanisme interministériel permanent avec Industrie Canada, qui permettrait au Bureau de la concurrence d'être tenu au courant en temps voulu de toute tendance nuisible pouvant toucher la création, la production, la distribution ou les ventes de livres d'auteurs canadiens. Les représentants chargés de cette responsabilité seraient tenus de présenter un compte rendu au Comité permanent du patrimoine canadien dans les six mois qui suivront la présentation par le gouvernement d'une réponse au présent rapport, puis tous les ans.

Le Comité craint qu'à la faveur de la concentration de l'industrie du livre au Canada, quelle que soit la façon dont on mesure la part de marché, il y ait des possibilités croissantes d'abus de position dominante, ce qui menacerait de nombreux libraires indépendants. C'est en raison de cette inquiétude que :

[82] M. André Lafond, sous-commissaire, Concurrence, Bureau de la concurrence, le 30 mars 2000.

Recommandation 3.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et Industrie Canada s'associent pour établir comment la *Loi sur la concurrence* pourrait être renforcée de manière à protéger le secteur du livre au Canada.

Nous présentons d'autres observations relativement à la relation entre Chapters et Pegasus au chapitre six.

2. La *Loi sur Investissement* Canada

Certains témoins ont dit au Comité qu'ils craignent que les récentes tendances qui se dessinent dans le monde du livre au Canada ouvrent la voie à la propriété étrangère. À plusieurs reprises a été soulevée l'éventualité que Barnes & Noble, le mégadétaillant américain qui a investi dans Chapters à hauteur de 7 %, trouve un moyen de fusionner avec ce dernier et de prendre le contrôle de ses activités.

Le président-directeur général de Chapters a nié une telle éventualité.

> Tout d'abord, il n'est pas question de fusion avec Barnes & Noble. Deuxièmement, cette société ne joue aucun rôle dans la direction. En fait, je suis directement en concurrence avec cette société, et barnesandnoble.com est un concurrent féroce de Chapters.ca. Nous ne partageons pas d'information avec elle autre que celle du domaine public. C'est une société ouverte. C'est un investisseur que je ne traite pas autrement que je traiterais Investors Group, à Winnipeg. Elle ne siège pas au conseil et ne participe pas à la gestion de cette société[83].

Des représentants du ministère du Patrimoine canadien ont comparu devant le Comité pour expliquer le rôle que la *Loi sur Investissement Canada* jouerait dans toute tentative de prise de contrôle d'une entreprise canadienne du livre par une entité étrangère. L'un d'entre eux a déclaré dès le départ que la responsabilité de l'examen des investissements étrangers dans les industries culturelles canadiennes a été transférée en 1999 du ministre de l'Industrie au ministre du Patrimoine canadien.

En vertu de la Loi, le ministre peut examiner tous les investissements effectués par des non-Canadiens dans le secteur culturel et doit, pour ce faire, tenir compte des avantages nets que retireraient les Canadiens de l'investissement proposé. Le représentant du ministère du Patrimoine canadien a fourni une longue liste, extraite de l'article 20 de la Loi, de facteurs servant à établir l'avantage net.

> [...] l'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada; l'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise; l'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel et le progrès technologique; l'effet de l'investissement sur la concurrence; la compatibilité de l'investissement avec les politiques nationales en matière industrielle, économique et culturelle, compte tenu des objectifs provinciaux/territoriaux de politiques industrielle, économique et culturelle; et la contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux[84].

---

[83] M. Larry Stevenson président-directeur général, Chapters Inc., le 24 février 2000.

[84] M[me] Carla Curran, chef, Politique de l'édition (anglais), Secteur du développement culturel, ministère du Patrimoine canadien, le 28 mars 2000.

Ce témoin a ajouté qu'outre la Loi, il y avait également des lignes directrices visant expressément l'édition et la diffusion de livres[85]. Ces lignes directrices stipulent que toute entreprise de propriété canadienne œuvrant dans le secteur du livre ne peut être achetée par des non-Canadiens, sauf circonstances exceptionnelles. Il faudrait que l'entreprise se trouve manifestement en détresse financière et que des Canadiens aient eu « pleinement et équitablement l'occasion d'acheter » l'entreprise. Même dans ce cas, l'achat devrait faire l'objet d'un examen au regard de l'avantage net pour les Canadiens. En vertu de ces lignes directrices, les facteurs à prendre en compte au moment de déterminer les avantages nets pour les Canadiens comprennent :

> [U]n engagement d'appuyer les auteurs canadiens, notamment en établissant des coentreprises avec des éditeurs sous contrôle canadien pour que les auteurs canadiens qu'ils publient aient accès à de nouveaux marchés nationaux et internationaux[86].

L'affirmation ci-après du représentant du ministère du Patrimoine canadien est des plus pertinente pour le sujet sur lequel porte le présent rapport.

> [...] nous voulons faire en sorte que, dans le cas des investissements ici, des ouvrages d'auteurs canadiens continuent à être accessibles aux Canadiens. Nous tâcherons, en appliquant les critères de l'avantage net, de veiller à ce que cela puisse continuer avec des entreprises sous contrôle canadien[87].

Le Comité est tout à fait d'accord avec ce point de vue. Établir l'avantage net d'un éventuel investissement étranger au regard de la promotion des livres d'auteurs canadiens est d'une importance cruciale.

Recommandation 3.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien, lorsqu'il examinera les projets d'investissement étranger aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*, veille à ce qu'aucun investisseur étranger ne puisse prendre le contrôle d'une entreprise canadienne dans le secteur du livre à moins qu'il ne donne des garanties crédibles que cet investissement augmentera la disponibilité de livres d'auteurs canadiens.

3. La *Loi sur le droit d'auteur*

Les modifications apportées en 1997 à la *Loi sur le droit d'auteur* par le projet de loi C-32 portaient sur ce que l'on appelle les dispositions sur les importations parallèles. Ces dispositions ont renforcé la position du Canada en tant que marché distinct du livre. Ceux qui détiennent les droits de distribution exclusifs d'un livre pour le marché canadien, par exemple, sont mieux protégés contre les importations parallèles. Cette pratique consiste à passer d'un marché à un autre pour importer un ouvrage au Canada et le vendre en concurrence avec l'entité détenant les droits exclusifs pour le marché canadien.

---

[85] Il est possible de les consulter sur Internet à l'adresse suivante : investcan.ic.gc.ca

[86] Politique révisée sur les investissements étrangers dans l'édition et la distribution du livre, texte du « Feuillet d'information » produit par Communications Canada FIS-92-3808F, Industrie Canada, investcan.ic.gc.ca

[87] M[me] Carla Curran, chef, Politique de l'édition (anglais), Secteur du développement culturel, ministère du Patrimoine canadien, le 28 mars 2000.

Comme M[me] Wanda Noel, juriste spécialisée dans le droit d'auteur, l'a expliqué au Comité :

> Les titulaires de droit d'auteur et les cessionnaires tels que les éditeurs ont toujours eu le droit de régulariser la circulation des livres entre les marchés. Cela date de 1923. Toutefois, les distributeurs de livres, qui détiennent et négocient encore des droits de distribution exclusifs pour le marché canadien, n'avaient pas ce droit. Le projet de loi C-32 a conféré cette protection d'importation pour le marché canadien aux distributeurs exclusifs de livres. C'est le changement qui a été apporté. Auparavant, seuls les titulaires de droit d'auteur avaient ce droit. Le projet de loi C-32 a donné les mêmes droits aux distributeurs exclusifs de livres[88].

Il faut apporter certaines précisions relativement aux droits exclusifs de distribution : le prix canadien ne peut être trop différent des prix sur les autres marchés, et le distributeur canadien doit être en mesure de fournir le livre en temps voulu. L'interdiction des importations parallèles augmente toutefois la valeur que représente pour un distributeur le fait de détenir des droits exclusifs pour le Canada.

Certains des témoins qu'a entendus le Comité craignent que Pegasus n'obtienne les droits exclusifs de certains ouvrages, contraignant ainsi tous les libraires du pays à passer par lui pour se procurer ces ouvrages. Certains estiment que Chapters, qui possède 82 % de Pegasus, détiendrait alors une arme stratégique dont il pourrait se servir contre ses concurrents.

M. Dennis Zook, président-directeur général de Pegasus, a toutefois indiqué au Comité que son entreprise n'avait aucun droit exclusif et ne cherchait pas à en obtenir.

Le Comité reconnaît l'importance d'une loi sur le droit d'auteur capable de tenir compte de l'évolution et de la dynamique du milieu du livre et d'y répondre. Nous reviendrons sur ce point au chapitre quatre, dans la section consacrée aux nouvelles technologies et aux créateurs. Les recommandations 4.5 et 4.6 portent sur ce problème urgent.

4. La *Loi sur la taxe d'accise*

Toute discussion sur le livre au Canada comprend en règle générale au moins une référence indirecte à la Loi sur la taxe d'accise, qui est le fondement juridique de la taxe sur les produits et services. Les audiences du Comité n'ont pas échappé à la règle, les témoins réclamant les uns après les autres l'élimination de la TPS sur les livres et autres documents.

M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint au développement culturel du ministère du Patrimoine canadien, a déclaré au Comité que l'élimination de la TPS était une mesure trop grossière pour répondre aux préoccupations d'ordre culturel du milieu.

> Si vous éliminez la TPS, le Trésor aurait un manque à gagner de 140 millions de dollars. Ce serait une façon très brutale et très indirecte de répondre au problème souligné. La moitié environ de cette somme irait aux maisons d'édition étrangères, car leur production serait alors légèrement moins chère.

---

[88] M[me] Wanda Noel, avocate, le 28 mars 2000.

De plus,

> Le droit commercial ne prévoit aucun moyen d'établir une distinction entre éditeurs étrangers et canadiens qui soit uniquement à l'avantage des derniers. Ni les créateurs, ni les éditeurs, ni les détaillants ne profiteraient directement d'une telle mesure. Donc, même si le système dans son ensemble s'en trouverait un peu mieux parce que la consommation de livres pourrait augmenter du fait que les livres seraient moins cher de 7 %, nous estimons qu'il serait possible de faire beaucoup mieux, avec les 140 millions dont nous disposerions, si nous en ciblions mieux l'utilisation[89].

Le Comité comprend le désir, exprimé par des témoins représentant le secteur du livre, de voir la TPS supprimée. Il s'inquiète, toutefois, que cette mesure ne soit extrêmement onéreuse et inefficace, car elle ne réglerait peut-être pas la plupart des points soulevés.

Le Comité constate que certains livres achetés par Internet d'un fournisseur à l'extérieur du Canada peuvent échapper à la TPS. Voilà qui préoccupe les libraires canadiens, obligés de facturer la TPS sur toutes leurs ventes et qui pourraient souffrir d'un désavantage concurrentiel par rapport aux libraires non canadiens. L'analyse des effets de la TPS sur la vente de livres devrait englober la possible application inégale de cette taxe sur les livres achetés de libraires non canadiens.

Le Comité n'a pas mené d'étude approfondie sur l'application de la TPS aux livres. Il convient d'analyser plus sérieusement le sujet :

Recommandation 3.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et le ministère des Finances s'associent pour analyser l'incidence de l'imposition des livres sur l'édition, la vente de livres et la lecture au Canada dans le but d'évaluer ce qu'il adviendrait si ces articles étaient exonérés de la TPS.

[89] M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint, Développement culturel, ministère du Patrimoine canadien, le 9 mai 2000 (version provisoire).

CHAPITRE QUATRE : ÉCRIVAINS ET CRÉATEURS

> À l'origine de la plupart des grands livres, de ceux qui survivent, il y a les auteurs. Il en sera toujours ainsi, comme il en a toujours été ainsi. Les grandes œuvres d'art sont créées par de grands créateurs — non par des éditeurs ou des comités. Et les grands créateurs sont des perles rares. La maison d'édition qui en trouve un doit le couver[90].

Dans ce rapport, nous avons vu jusqu'ici la production, la distribution, et la vente en gros et au détail. Le présent chapitre porte sur les écrivains — la force vive de toute entreprise littéraire — et celle des projets d'édition canadiens.

Dans son rapport *Appartenance et identité* de 1999, le Comité souligne ceci :

> La société canadienne a besoin des créateurs. Elle en a extrêmement besoin parce que ce sont eux — plus que quiconque — qui façonnent l'identité culturelle des Canadiens et leur font prendre conscience de ce qui les caractérise et du groupe auquel ils appartiennent[91].

Ce sentiment a été réitéré à maintes reprises au cours des tables rondes et des réunions du Comité. Comme l'a observé un membre du Comité lors d'une réunion avec les représentants de Patrimoine canadien, « on a beaucoup parlé des besoins des éditeurs, mais qu'en est-il du créateur? Il fait partie intégrante de la chaîne, et nous perdons une belle occasion en ne nous intéressant pas à son sort »[92].

Nous avons déjà souligné comment l'arrivée de la mégalibrairie a transformé la chaîne commerciale dans tous ses aspects, de la production aux méthodes de distribution en gros et au détail. L'historien Christopher Moore, qui est aussi président de la Writers' Union of Canada, a indiqué que les membres de l'Union appréciaient l'arrivée de la mégalibrairie.

> Chapters et ses concurrents ont attiré plus de monde dans les librairies. Ils ont mis le feuilletage et l'achat de livres au goût du jour. Beaucoup d'entre nous trouvons que leurs bons-cadeaux et leurs cyberservices sont des innovations utiles[93].

Dans le même souffle, il a exprimé les préoccupations de ses membres face à la « compression de marge » subie par les éditeurs et les détaillants, qui se répercute manifestement sur les auteurs[94].

---

[90] *James King, Jack A Life With Writers — The Story of Jack McClelland*, Toronto, Alfred A. Knopf, 1999, p. 107.
[91] *Appartenance et identité*, ch. 2.
[92] Comité permanent du patrimoine canadien, le 9 mai 2000 (version provisoire).
[93] Mémoire de M. Christopher Moore, président, The Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000.
[94] M. Christopher Moore, président, The Writers' Union of Canada, le 22 mars 2000.

De même, M^me^ Carole David, s'exprimant au nom de l'Union des écrivaines et écrivains québécois, a indiqué :

> Nous avons remarqué, par exemple, que les éditeurs étaient intéressés à être d'abord rentables. Les auteurs s'attendent à ce que les éditeurs fassent autant de publicité à ceux qui n'écrivent pas de best-sellers qu'à ceux qui en écrivent. Ils s'attendent aussi à ce que les éditeurs s'intéressent à des auteurs qui publient des genres qui ne sont pas nécessairement rentables, comme la poésie, le théâtre ou l'essai[95].

Dans ce chapitre, nous examinons les occasions et les défis créés par la transformation de la chaîne commerciale, et les conséquences possibles pour les créateurs sous trois aspects essentiels : les redevances, le droit de prêt public et le droit d'auteur.

A. REDEVANCES

Les écrivains protègent leurs intérêts par les contrats qu'ils signent et les usages qu'ils font de la législation sur le droit d'auteur. En général, lorsqu'un auteur signe un contrat pour écrire un livre, une commission est fixée. Les écrivains reçoivent d'autres rétributions si leurs livres sont vendus à un éditeur à l'étranger. Une fois le livre édité et en librairie, l'écrivain reçoit une redevance calculée d'après le prix de catalogue et le total des ventes[96].

Quand un livre est vendu à rabais, la redevance est habituellement moindre. Le nombre de livres édités au Canada augmentant, il semble se dessiner une tendance à vendre aussi rapidement que possible et au prix le plus bas. Le consommateur y gagne peut-être, mais les conséquences sont graves pour les auteurs. Comme l'a expliqué M. Christopher Moore dans son exposé au Comité :

> Nous devons ajouter [au] débat public la question de la rémunération des auteurs. [...] il est inacceptable d'obliger les détenteurs de droits et les auteurs à subventionner les rabais que consentent les librairies [...][97].

Dans certains cas, toutefois, la question des redevances a plus à voir avec les pratiques commerciales de l'éditeur qu'avec les rabais. Par exemple, M^me^ Lise-Anne Pilon-Delorme, auteure de livres pour les jeunes, a expliqué dans une lettre au Comité comment elle avait dû se plaindre devant la cour des petites créances pour obtenir des sommes qui lui étaient dues.

> J'ai gagné ma cause devant un juge, mais à quel prix! En plus, j'ai été généreuse à l'égard de l'éditeur en acceptant une perte de redevances de 1 128 $ pour lui permettre de survivre[98].

Diverses organisations d'écrivains au Canada, dont la Writers' Union, l'Union des écrivaines et écrivains québécois, la Periodical Writers Association of Canada, l'Association canadienne des rédacteurs-réviseurs et la Playwrights Union of Canada, conseillent leurs membres au sujet des contrats et leur offrent des formulaires de contrat type. D'habitude, les contrats des auteurs sont

---

[95] M^me^ Carole David, écrivaine et professeure, Union des écrivaines et écrivains québécois, le 21 mars 2000.

[96] Le Conseil des arts du Canada effectue le suivi sur deux ans des ventes des livres qu'il finance (des données récentes du Conseil des arts sont fournies au chapitre 2 et à l'annexe C).

[97] M. Christopher Moore, président, The Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000.

[98] M^me^ Lise-Anne Pilon-Delorme, auteure, lettre au Comité (non datée).

établis par la maison d'édition, et ils contiennent parfois des clauses qui déclenchent une révision des redevances. M. Christopher Moore a indiqué au Comité que la Writers' Union continue de discuter de ces questions de contrat avec ses membres et avec les éditeurs canadiens. Mais il souligne : « [I]l nous paraît tout à fait inadmissible que l'on s'attende à ce que les auteurs subventionnent les fortes remises qui sont accordées dans les grandes surfaces de détail[99]. »

M. Nigel Berrisford, premier vice-président aux achats chez le grossiste Pegasus, a rappelé au Comité que la révision des redevances découlait des pratiques du détaillant plutôt que de celles du grossiste.

> Dans certains cas, le contrat de l'auteur indique que, si le rabais accordé par un détaillant est supérieur à 50 %, les redevances sont réduites. Dans la plupart des cas, le rabais que nous donnons n'est pas supérieur à 50 %, si bien que les redevances ne sont pas diminuées[100].

M. Berrisford a convenu que les façons de calculer les redevances sont multiples, mais qu'elles ont autant à voir avec le potentiel de vente de l'auteur qu'avec les pratiques des grossistes ou des détaillants.

> Un auteur comme John Grisham ou Alice Munro obtient 25 %; un auteur inconnu obtient probablement 9 %. Je crois que rien de tout cela n'a changé. Le fait que nous soyons sur le marché n'a eu aucun effet sur les redevances si ce n'est que nous avons plus de livres et que par conséquent les redevances ont monté considérablement en raison des grandes quantités vendues[101].

En réponse aux préoccupations soulevées par des témoins au sujet des effets nuisibles que pourraient avoir sur les redevances les changements qui surviennent dans l'industrie du livre :

Recommandation 4.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mène une étude sur les dimensions économiques actuelles des redevances d'auteur et fasse rapport de ces changements au Comité six mois après la réponse du gouvernement au présent rapport, puis une fois par an.

De plus :

Recommandation 4.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien, avec le Conseil des arts du Canada et les grandes organisations d'écrivains du pays, organise à l'intention des écrivains et des éditeurs une série d'ateliers régionaux de perfectionnement sur l'établissement des contrats.

Enfin, des témoins ont fait ressortir l'importante contribution des tournées d'auteur à la culture du livre au Canada. De l'avis du Comité, l'appui accordé aux tournées est insuffisant. Le Conseil des arts

---

[99] M. Christopher Moore, président, The Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000.
[100] M. Nigel Berrisford, premier vice-président, Achats, Pegasus Wholesale, le 24 février 2000.
[101] *Ibid.*

du Canada fournit au plus 1 300 $ par tournée. Certains éditeurs donnent un coup de main. Comme une tournée pancanadienne coûte en général dix fois plus que la somme maximale fournie par le Conseil des arts :

Recommandation 4.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et/ou le Conseil des arts du Canada élaborent une stratégie pour augmenter l'aide aux tournées de promotion des livres par leurs auteurs.

B. DROIT DE PRÊT PUBLIC ET REPROGRAPHIE PAR LES SOCIÉTÉS DE GESTION COLLECTIVE

Pour les écrivains, les paiements au titre du droit de prêt public et ceux provenant de la reprographie par des sociétés de gestion collective constituent d'autres sources de revenus. Ceux qui s'inscrivent à une société de gestion collective chargée d'autoriser la reproduction par reprographie, comme Cancopy ou Copibec, reçoivent une somme annuelle pour la photocopie de leurs œuvres. Celle-ci est fonction des frais de licence payés à la société de gestion collective par les bibliothèques et autres établissements. Les paiements versés par Cancopy ne se rapportent pas directement à l'édition, à la vente ou à la distribution de livres, mais ils témoignent de la progression de la société de gestion des droits d'auteur, dans le marché auparavant inexploité de la photocopie, pour le compte des écrivains et créateurs canadiens. Cancopy fait des paiements annuels à ses « membres-créateurs » (écrivains qui se joignent à la société). Les sommes dues aux non-membres sont versées directement à leur éditeur. Les paiements aux détenteurs des droits à l'étranger (créateurs et éditeurs) sont acquittés par l'entremise de la société de gestion des droits de reproduction dans le pays en question. En 1999, Cancopy a ainsi remis 2 millions de dollars à quelque 3 450 membres-créateurs[102].

En 1986, le Canada a créé la Commission du droit de prêt public pour rétribuer les auteurs dont les ouvrages se trouvent dans les bibliothèques publiques. Les paiements sont établis en fonction d'un échantillon de titres dans un nombre représentatif de bibliothèques. Plus il y a de bibliothèques qui détiennent un titre plus le montant augmente, jusqu'à un maximum déterminé chaque année, à partir du nombre d'écrivains, de traducteurs, d'illustrateurs, de titres et de bibliothèques.

Le tableau 4.1 montre qu'en 1999-2000, la Commission a déboursé au maximum 3 445 $, et en moyenne, 663 $. En tout, elle a versé 8 millions de dollars à 12 148 écrivains, traducteurs et illustrateurs. Comme l'a indiqué au Comité M^me^ Vicki Whitmell, de la Canadian Library Association, l'importance de ces paiements vient de ce qu'ils reconnaissent l'utilisation d'un livre longtemps après son lancement.

> Étant donné que les bibliothèques conservent les livres bien après leur cycle commercial, les auteurs sont bien servis, puisque leurs ouvrages restent disponibles, et l'apport des droits de prêt est maintenu si bien qu'avec le temps, ces droits rapportent plus que les redevances[103].

---

[102] Chiffres fournis par M^me^ Wendy Noss, conseillère juridique auprès de Cancopy.

[103] M^me^ Vicki Whitmell, directrice exécutive, Canadian Library Association, le 21 mars 2000.

Tableau 4.1 Paiements versés par la Commission du droit de prêt public aux auteurs, traducteurs et illustrateurs canadiens 1994-2000						
	1994-1995	**1995-1996**	**1996-1997**	**1997-1998**	**1998-1999**	**1999-2000**
Auteurs payés	9 604	10 172	10 730	11 151	11 602	12 148
Total payé ($)	6 251 784	6 077 961	6 000 406	8 030 000	8 059 252	8 052 114
Paiement max. ($)	3 390	3 130	2 935	3 900	3 780	3 445
Paiement moyen ($)	651	598	559	720	695	663

La Writers' Union a affirmé avec inquiétude que les paiements versés aux auteurs en 1999 accusaient une baisse de 15 % par rapport à l'année précédente, ce que ne corroborent pas les chiffres ci-dessus.

La Writers' Union a en outre fait observer que le Comité permanent pourrait recommander au gouvernement du Canada d'enchâsser le droit de prêt public dans la loi et de mieux financer la Commission afin que celle-ci puisse rétribuer correctement les écrivains pour l'utilisation publique de leurs œuvres[104]. L'Union se préoccupe du fait que le droit de prêt public se fonde sur une décision du Cabinet plutôt que sur un texte de loi.

Recommandation 4.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien entreprenne l'évaluation de la Commission du droit de prêt public en vue d'améliorer cette source importante de revenu pour les auteurs, traducteurs et illustrateurs canadiens.

C. DROIT D'AUTEUR

Nous avons étudié au chapitre 3 les questions du droit d'auteur sous l'angle de la concurrence et de la propriété. Dans la présente partie, nous examinons la loi sur le droit d'auteur et ses incidences sur les créateurs.

M^me^ Wanda Noel, avocate, a donné au Comité un aperçu de la législation actuelle du droit d'auteur, et expliqué en particulier que celle-ci était axée sur le contrôle géographique et les marchés territoriaux. Elle a cité l'exemple très révélateur de l'éditeur américain qui a retardé la publication du deuxième volume de la populaire collection britannique de Harry Potter, puis s'est rendu compte que les jeunes consommateurs américains l'avaient commandé directement de la division britannique d'amazon.com. L'éditeur américain a donc été obligé de revoir le calendrier de publication de ses Harry Potter. Comme l'a expliqué M^me^ Noel, le contrôle géographique est révolu :

> C'est un peu comme si on avait laissé le génie sortir de la bouteille, parce qu'Internet offre de nouvelles possibilités aux acheteurs. Ils échappent pour ainsi dire à la bouteille des marchés territoriaux des éditeurs, et il sera très difficile d'endiguer cette pratique chez les particuliers

[104] Mémoire de la Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000, p. 4.

> qui veulent acheter des livres, même si le Parlement ou le Comité décidait qu'il est souhaitable de le faire [...][105].

L'Association of Canadian Publishers, qui représente 145 maisons d'édition de propriété canadienne de toutes les provinces, a exprimé des craintes analogues : « Le World Wide Web et l'accès croissant à l'information en ligne requièrent de nouvelles mesures de protection des droits d'auteur pour les producteurs de contenu canadien »[106]. De la même façon, le Canadian Publishers' Council, qui représente surtout des maisons d'édition de propriété étrangère exploitées au Canada, décrit Internet comme « un nouveau lieu propice à la violation du droit d'auteur »[107].

Ces deux organisations d'éditeurs croient que le gouvernement fédéral peut jouer un rôle clé en matière de législation internationale du droit d'auteur. « Nous demandons [...] un leadership concernant les droits d'auteur internationaux, tout particulièrement en ce qui concerne la livraison numérique de propriété intellectuelle »[108]. De plus : « [...] le Canada doit ratifier les traités de l'OMPI immédiatement pour que nos aspirations commerciales en cette ère numérique puissent être réalisées »[109].

Dans les commentaires écrits qu'elle a adressés au Comité, l'avocate spécialiste du droit d'auteur, M^me^ Lesley Ellen Harris, laisse entendre que la cyberédition est prometteuse pour les libraires et les auteurs canadiens. Toutefois, elle souligne que le Canada a du rattrapage à faire.

> La législation américaine a déjà été modifiée pour assurer aux ouvrages électroniques la protection du droit d'auteur. Les éditeurs et distributeurs de livres américains [et implicitement, les auteurs] ont, de ce fait, un avantage sur leurs homologues canadiens dans le cas des livres électroniques. Aux États-Unis, on a modifié la législation pour la rendre conforme aux nouvelles normes internationales énoncées dans deux nouveaux traités sur le droit d'auteur qui visent la protection des œuvres sous forme numérique. Le Canada appuie ces traités [...], mais il n'a pas encore modifié sa législation pour qu'elle y soit conforme[110].

Il est à noter que la Writers' Union ne voit pas dans l'édition électronique une menace pour ses membres, pour autant que les questions de droit d'auteur soient résolues.

> Si nous pouvons mettre au point un système électronique qui permettra de produire et de véhiculer diverses œuvres canadiennes pour lesquelles les créateurs seront payés et auxquelles les lecteurs auront aisément accès, ce serait une perspective merveilleuse et non une menace. Encore là, il faut se préoccuper de la domination du marché, il faut se demander qui le contrôlera et si l'on va verser des droits sur ces œuvres[111].

---

[105] M^me^ Wanda Noel, avocate, le 28 mars 2000.

[106] Mémoire de l'Association of Canadian Publishers, le 2 mars 2000, p. 2.

[107] *Ibid.*

[108] Mémoire de l'Association of Canadian Publishers, le 2 mars 2000, p. 5.

[109] Mémoire du Canadian Publishers' Council, le 2 mars 2000, p. 3.

[110] M^me^ Lesley Ellen Harris, avocate spécialiste du droit d'auteur, mémoire lu au Comité permanent du patrimoine canadien par M^me^ Wanda Noel, le 28 mars 2000.

[111] M. Christopher Moore, président, The Writers' Union of Canada, le 21 mars 2000.

Dans *Le Canada, une expérience à vivre*, réponse à *Appartenance et identité*, le gouvernement indique que Patrimoine canadien et Industrie Canada ont déjà amorcé des consultations « afin de déterminer les modifications particulières qu'il faudra apporter à la *Loi sur le droit d'auteur* du Canada pour respecter ces traités [de l'OMPI] »[112]. Dans sa réponse, le gouvernement s'engage en outre à veiller « à ce que la *Loi sur le droit d'auteur* soit actualisée et à ce que l'équilibre nécessaire entre les droits des créateurs et les droits d'accès des Canadiens et des Canadiennes soient pris en compte »[113].

En conséquence, dans le domaine de la législation du droit d'auteur, le Comité observe qu'il s'agit surtout d'une question de rapidité, et non seulement de choix du moment. Comme l'ont fait remarquer de nombreux éditeurs et M^me^ Noel, le compteur numérique tourne.

> Pour ce qui est du temps dont nous disposons, nous n'en avons guère, à mon avis. Les questions de droit d'auteur, dans le contexte de l'exploitation numérique et du matériel, constituent des outils importants donnés aux industries culturelles afin de leur permettre de maximiser leur capacité à toucher des redevances dans un environnement en ligne. Je pense donc que c'est important, qu'il nous faut nous presser, mais lorsque je regarde ce qui se fait ailleurs dans le monde, je ne dirais pas que nous accusons du retard. C'est une possibilité toutefois, si nous ne faisons rien. J'aimerais beaucoup qu'on dépose un projet de loi sur le droit d'auteur bientôt — j'entends d'ici un an[114].

M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint au Développement culturel au ministère du Patrimoine canadien, partage cet avis. Il a observé ceci :

> Il y a une multitude complexe de questions concernant le projet de loi C-32 et les nouvelles technologies. Les traités en sont un élément très important. Le gouvernement s'est engagé à les appliquer. [...] Nous nous efforçons de trouver avec Industrie Canada un échéancier sensé. Donc, plutôt que de parler d'une troisième étape et de mettre toutes les questions sur la table et de prendre trois ans pour étudier le projet de loi, peut-être pouvons-nous convenir d'une démarche en continu [...] qui nous permettrait d'étudier cette question, puis celle-ci, puis encore une autre[115].

Le Comité reconnaît la complexité de la question et les efforts que lui a voués le Ministère. Néanmoins, il demeure que le dossier de la loi sur le droit d'auteur a peu progressé depuis l'an dernier. Pour cette raison, le Comité renouvelle — cette fois en précisant des délais — les deux recommandations suivantes, qu'il avait présentées dans son rapport de 1999 sur la politique culturelle, *Appartenance et identité*[116].

---

[112] *Le Canada, une expérience à vivre : Diversité, créativité et pluralité de choix, Réponse du gouvernement du Canada au neuvième rapport du Comité permanent du patrimoine canadien [Appartenance et identité]*, novembre 1999, p. 26.

[113] *Ibid.*

[114] M^me^ Wanda Noel, avocate, le 28 mars 2000.

[115] M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint, ministère du Patrimoine canadien, le 9 mai 2000 (version provisoire).

[116] Recommandations 4 et 5, *Appartenance et identité*, juin 1999, p. 21.

Recommandation 4.5

Le Comité recommande que, au plus tard en 2002, le gouvernement présente et le Parlement adopte des mesures législatives mettant en œuvre les deux traités de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

Recommandation 4.6

Le Comité recommande que, au plus tard en 2002, le gouvernement du Canada prenne les mesures appropriées pour que la *Loi sur le droit d'auteur* soit modifiée afin de tenir compte de l'évolution technologique.

CHAPITRE CINQ : ACCÈS AUX BIBLIOTHÈQUES ET CONSERVATION DE CELLES-CI

Dans son témoignage devant le Comité, M. Roch Carrier, auteur canadien de renom et administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, décrit le réseau canadien de quelque 22 000 bibliothèques comme un lieu de découvertes, capable de changer la vie des gens et de leur faire découvrir leur vocation :

> Si un jour je n'avais pas [...] ouvert un livre, je serais [...] en train de couper des arbres, comme tous mes bons amis de l'époque. Le livre a changé ma vie. Quand je vais dans une bibliothèque et que je vois la bibliothécaire donner un livre à un enfant, je me demande si elle est en train de changer la vie de cet enfant[117].

Dans cet ordre d'idées, M. Carrier implore les membres du Comité d'étudier de près le rôle que les bibliothèques jouent dans l'« écologie » de l'industrie du livre au Canada :

> Nous ne pouvons pas parler de la question globale du livre sans inclure [...] ce réseau extraordinaire de bibliothèques qui font un travail remarquable dans la promotion du livre, la promotion de la lecture et la diffusion de l'information[118].

La Canadian Library Association a tenu à rappeler au Comité que « les bibliothèques publiques sont les institutions culturelles les plus utilisées dans beaucoup de localités canadiennes »[119]. Et M^me^ Carole David, de l'Union des écrivaines et écrivains québécois, a fait valoir que les bibliothèques canadiennes sont essentielles à plusieurs égards :

> D'abord, elles doivent former [...] et éduquer les lecteurs. Leur présence est aussi primordiale en tant que prescripteurs. Elles doivent conseiller les usagers et les amener vers une lecture qui dépasse les best-sellers[120].

Reprenant plusieurs de ces idées, M. Claude Primeau du Canadian Publishers' Council a insisté sur le fait que ses collègues éditeurs veulent que « le milieu des bibliothèques publiques soit un milieu dynamique » et qu'elles « constituent le centre d'information moderne dans chaque collectivité »[121]. Il précise sa pensée :

---

[117] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, le 2 mars 2000.

[118] *Ibid.*

[119] M^me^ Vicki Whitmell, directrice exécutive, Canadian Library Association, le 21 mars 2000.

[120] M^me^ Carole David, écrivaine et professeure, Union des écrivaines et écrivains québécois, le 21 mars 2000.

[121] Défis, possibilités et technologie dans la distribution du livre au Canada, mémoire du Canadian Publishers' Council, le 2 mars 2000, p. 3.

Nous avons besoin au Canada de bibliothèques scolaires qui achètent beaucoup de livres. [...] Je me souviens de l'époque où les bibliothèques scolaires et publiques m'appelaient en novembre pour me dire : « Avez-vous des livres? Nous devons dépenser notre budget. » Cette époque est révolue, bien sûr. Il faut maintenant racler les fonds de tiroirs. [...] Il faut demander aux enfants d'aller vendre des barres de chocolat. Cette situation n'est pas très bonne pour nos enfants, ni pour mes petits-enfants[122].

Ces citations rappellent l'importance de chacun des chaînons dans l'industrie du livre. Le présent chapitre examine certaines des préoccupations en matière de conservation et d'accès exprimées par des témoins qui œuvrent dans ces domaines.

A. COMPTE DE LIVRES

Fait surprenant, nous ne savons pas exactement combien de bibliothèques, publiques, scolaires ou institutionnelles il y a au Canada. M. Roch Carrier explique que les statistiques disponibles sont « assez peu fiables ». M. Louis Cabral de l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation (ASTED) partage ce point de vue, ajoutant que les « bibliothèques sont en quête d'indicateurs valables pour leur permettre de mesurer leur impact sur la vie culturelle, scientifique, voire économique au pays »[123].

M^me^ Vicki Whitmell de la Canadian Library Association a informé le Comité qu'environ 19 millions de Canadiens — soit six Canadiens sur dix— ont une carte de bibliothèque et font en moyenne 276 millions d'emprunts par année. Elle a estimé qu'en 1996, les dépenses totales des bibliothèques canadiennes se situaient entre 2 et 4 milliards de dollars, dont quelque 320 millions ont été consacrés à l'enrichissement des collections[124].

Récemment, la Canadian Library Association a tenté de mettre au point un système de collecte de statistiques sûres et à jour sur les bibliothèques. En partenariat avec l'ASTED (son pendant québécois), la Bibliothèque nationale du Canada, l'Association of Canadian Publishers et le ministère du Patrimoine canadien, elle a étudié les tendances d'achat des grandes bibliothèques publiques au Canada. L'étude montre que 33 grandes bibliothèques urbaines ont acheté plus de 12 000 exemplaires de cent ouvrages canadiens parus en 1996 et 1997. Pour M^me^ Whitmell, cet exemple illustre bien la nécessité d'une coopération accrue en matière de statistique et de recherche :

> Cette étude est un excellent exemple de la façon dont la recherche [...] soutenue par les bibliothèques publiques et financée en partie par Patrimoine canadien peut [...] montrer ce qui se passe réellement dans le monde de l'édition. La CLA exhorte Patrimoine canadien à faire davantage pour promouvoir et financer la recherche sur l'édition et la diffusion du livre ainsi que sur la lecture au Canada[125].

---

[122] M. Claude Primeau, président-directeur général, HarperCollins Canada Limited, président sortant du Canadian Book Publishers' Council, le 2 mars 2000.

[123] M. Louis Cabral, directeur général, Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, le 21 mars 2000.

[124] Bien que ces données proviennent du Programme de statistiques de base des bibliothèques canadiennes, de Statistique Canada, il ne s'agit que d'approximations, problème que Statistique Canada reconnaît d'ailleurs. Aussi Statistique Canada estime-t-il que « de meilleures informations sur des indicateurs comme les abonnés, les visites en personne et l'accès à l'information électronique » donneraient une meilleure idée du réseau des bibliothèques au Canada.

[125] M^me^ Vicki Whitmell, directrice exécutive, Canadian Library Association, le 21 mars 2000.

Les responsables de Statistique Canada abondent dans le même sens. Dans leur témoignage devant le Comité, ils se disent prêts à travailler avec des partenaires pour harmoniser divers aspects de la collecte des données. C'est pourquoi,

Recommandation 5.1

Le Comité recommande qu'un an après la présentation du rapport, le ministère du Patrimoine canadien mette au point et finance un ensemble d'outils pour mesurer les activités des bibliothèques, sous forme de statistiques sûres et à jour sur leur financement et leurs dépenses ainsi que sur leur fréquentation par les Canadiens, y compris ceux dont l'accès à l'imprimé est limité. Ces outils devraient être mis au point avec l'aide des bibliothèques, du monde de l'édition et des universités, ainsi qu'avec la contribution de Statistique Canada.

B. CONSERVATION DU PATRIMOINE LITTÉRAIRE CANADIEN

Un côté unique de la bibliothèque publique est son rôle de porte ouverte sur la production littéraire du passé. Les bibliothèques donnent aux Canadiens un accès permanent à leur patrimoine littéraire. Le conservation de matériaux fragiles impose toutefois des contraintes en termes de techniques et d'espace, du fait que les collections s'enrichissent constamment. Pour la Bibliothèque nationale du Canada, il devient de plus en plus difficile de maintenir le même niveau d'accès, surtout depuis que la collection nationale s'accroît au rythme de 500 000 articles par année, soit une augmentation de 4 % de l'espace. Comme M. Carrier le fait observer :

> Malgré toutes les rumeurs voulant que l'imprimé soit remplacé par l'électronique [...], nos statistiques nous disent que le nombre de publications augmente. À un point tel que les nouveaux articles que nous recevons demeurent dans des boîtes, car nous manquons de rayonnages pour les mettre à la disposition du public. [...] Cette crise n'a pas encore été perçue comme un problème dans les lieux de pouvoir et de décision[126].

M. Roch Carrier a mentionné un autre sujet de préoccupation :

> En tant que responsable de la Bibliothèque nationale, je dois reconnaître franchement que sur certains points je n'ai pas les outils pour remplir notre mandat de conserver le patrimoine de l'édition du Canada. Un trésor national comme de vieux journaux canadiens, par exemple, est conservé dans des conditions épouvantables dans un secteur industriel d'Ottawa, où de fortes ampoules nues pendent du plafond, à quelques pieds de papiers secs et fragiles [...] C'est une catastrophe annoncée[127].

---

[126] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, réponses à des questions complémentaires des membres du Comité, le 2 mars 2000.

[127] *Ibid.*

Recommandation 5.2

Le Comité recommande qu'en collaboration avec l'administrateur général de la Bibliothèque nationale et des archives nationales, le ministère du Patrimoine canadien engage sans tarder une réflexion sur l'examen des besoins d'espace et de conservation à long terme, à la fois des Archives nationales et de la Bibliothèque nationale.

C. ACCÈS AU PATRIMOINE LITTÉRAIRE DU CANADA

Bien que sa collection de trésors littéraires couvre plusieurs siècles, la Bibliothèque nationale du Canada est relativement jeune. Fondée en 1953 par la *Loi sur la Bibliothèque nationale*, elle est chargée d'acquérir, de conserver et de rendre accessible le patrimoine littéraire du Canada. En moins de cinquante ans, la Bibliothèque a acquis plus de 18 millions d'articles — ouvrages, manuscrits littéraires, journaux, enregistrements sonores. La *Loi sur le dépôt légal*, adoptée la même année, garantit à la Bibliothèque le droit d'acquérir des documents contemporains. La Loi oblige les éditeurs canadiens à fournir à la bibliothèque des exemplaires de tout ce qu'ils publient. Pour ce qui est des documents écrits et publiés avant 1953, et pour les documents canadiens publiés à l'extérieur du pays, la bibliothèque a dû se les procurer dans le commerce ou les a obtenus grâce à la générosité de mécènes[128].

Dans son témoignage devant le Comité, M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale, a insisté sur deux points : poursuivre les acquisitions et élargir l'accès à sa collection. Dans le premier cas — comme il a été noté dans la première partie —, cela exige de l'espace; dans le second, cela appelle l'intervention du gouvernement.

En 1955, la bibliothèque lançait AMICUS (« ami » en latin), son système de gestion bibliographique. AMICUS est une base de données consignant les documents d'environ un millier de bibliothèques canadiennes, dont la Bibliothèque nationale. Les bibliothécaires partout au pays utilisent cette base de données pour cataloguer leurs propres collections. Grâce à AMICUS, les chercheurs et les bibliothécaires ont accès à des documents canadiens rares, peu importe où ils se trouvent. Et par le biais du système de prêts entre bibliothèques de la Bibliothèque nationale, ils peuvent emprunter ces documents par l'entremise de leur bibliothèque, où qu'ils habitent au Canada.

Depuis 1999, AMICUS est consultable en direct, mais ce n'est pas gratuit[129]. Nombreux sont les bibliothécaires et usagers qui ont demandé que le service soit gratuit, mais comme l'a expliqué l'administrateur général, la politique de recouvrement des coûts du Conseil du Trésor y fait obstacle. Ainsi :

---

[128] En 1997, par exemple, l'industriel et bibliophile montréalais Jacob M. Lowy donnait sa collection de documents rares judaïques et hébraïques, qu'il avait mis 50 ans à accumuler. Elle se trouve dans une pièce à part à la Bibliothèque, où les chercheurs peuvent la consulter. Les Amis de la Bibliothèque nationale du Canada, un groupe de bénévoles fondé en 1981, organise des activités de collecte de fonds pour permettre l'achat de documents canadiens rares, qui remontent avant le règlement canadien sur le dépôt légal.

[129] Séance de formation, 125 $; documentation, 40 $; ouverture d'un compte, 40 $; entre 55 et 70 cents par recherche individuelle; plus des frais minimums de 40 $ (le barème des frais se trouve à l'adresse suivante : http://www.nlc.bnc.ca/amicus/access/billing-e.htm).

> Comme ce service est payant, de nombreuses bibliothèques un peu partout au pays n'ont pas accès à cette riche source d'informations canadiennes et doivent faire leurs recherches dans les catalogues de la bibliothèque du Congrès ou de la British Library, où c'est gratuit. Mais cela veut dire qu'une large part de la production de leurs compatriotes leur échappe[130].

Un membre du Comité a posé à l'administrateur général cette question : « Combien en coûterait-il pour que ce système soit accessible ici au Canada, de manière à ce que les Canadiens n'aient pas à aller outre-frontière[131]? » Dans une lettre au Comité, M. Carrier estime qu'il en coûterait 600 000 $ pour rendre ce service accessible gratuitement à tous les usagers au cours des trois prochaines années. Et il ajoute :

> Et comme nous habitons un village planétaire, l'accès gratuit à AMICUS donnerait au Canada une voix dans le marché de l'information, américain à 95 %. En tant que Canadiens, et fiers de l'être, nous croyons que l'« expérience canadienne » pourrait être utile aux autres[132].

Le Comité partage ce point de vue et recommande l'action suivante :

Recommandation 5.3

Que le gouvernement du Canada mette à la disposition de la Bibliothèque nationale du Canada des crédits supplémentaires à compter de l'année financière 2000-2001, afin qu'elle puisse fournir son service AMICUS gratuitement.

D. LES ACHATS DES BIBLIOTHÈQUES : OÙ ET COMMENT

En 1998, les grandes bibliothèques publiques du Canada ont dépensé environ 66 millions de dollars en nouveautés, dont 44 millions au Canada[133]. Cela représente en moyenne 3,68 $ par habitant pour les populations servies par ces bibliothèques[134],[135].

Avec un tel pouvoir d'achat, il n'est pas étonnant que des témoins aient suggéré des façons pour les bibliothèques de dépenser leur budget. M. Charles Burchell, libraire indépendant représentant l'Atlantic Provinces Booksellers Association, estime que les bibliothèques devraient s'approvisionner auprès de librairies comme la sienne. Il explique :

---

[130] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, réponses à des questions complémentaires des membres du Comité, le 2 mars 2000.

[131] Comité permanent du patrimoine canadien, le 2 mars 2000.

[132] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, réponses à des questions complémentaires des membres du Comité, le 2 mars 2000.

[133] On ne dispose pas de données comparables pour les milliers de petites bibliothèques publiques au Canada.

[134] Elles dépensent près de 13 % de leur budget d'acquisition aux États-Unis. Canadian Public Library Statistics 1998, Council of Administrators of Large Urban Public Libraries (CALUPL), p. 92.

[135] Canadian Public Library Statistics 1998, Council of Administrators of Large Urban Public Libraries (CALUPL), p. 35.

> Mettez en place un programme qui force les bibliothèques et les institutions publiques à acheter leurs livres de librairies agréées dans leur région et au véritable prix de détail conseillé. Comme vous le savez, le Québec l'a déjà fait et je suis convaincu que c'est une des choses qui ont permis aux libraires indépendants de tenir le coup[136].

La loi provinciale évoquée par M. Burchell est la Loi 51. Cette loi québécoise réglemente la façon dont les bibliothèques et écoles doivent s'approvisionner en livres. Par exemple, les éditeurs et distributeurs de propriété québécoise doivent accorder aux librairies québécoises agréées — qui doivent aussi être de propriété québécoise à 100 % — des remises de 40 % sur la plupart des articles, et de 30 % sur d'autres. Les écoles et bibliothèques achètent leurs livres au prix courant des librairies agréées dans leur région. En retour, les éditeurs reçoivent des subventions pour maintenir leurs coûts le plus bas possible. Les librairies doivent respecter des critères de qualité de service et de nature des stocks pour être agréées, et les écoles et bibliothèques peuvent demander des subventions pour couvrir les coûts des livres publiés au Québec[137].

Dans son mémoire au Comité, M. Louis Cabral, directeur général de l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, croit que le modèle québécois amène les librairies indépendantes à fournir de nouveaux services aux bibliothèques spécialisées.

> Bien que cette loi ne soit pas parfaite, elle a permis aux bibliothèques d'établir des liens privilégiés avec les librairies agréées dans leurs régions et de cultiver des relations professionnelles qui s'avèrent profitables aux bibliothèques. Sans compter que cette loi a favorisé la consolidation du marché du livre en région et valorisé les fonds de littérature québécoise[138].

La Canadian Library Association a soulevé des objections à l'idée de demander aux bibliothèques de renoncer à s'approvisionner auprès de grossistes spécialisés au profit des librairies régionales. Dans des informations complémentaires fournies au Comité, l'Association explique :

> Les bibliothèques publiques ont établi des relations étroites avec les grossistes, dont toute une gamme de services complémentaires, comme le catalogage, le prétraitement et les plans anticipés de publication. Détourner systématiquement les commandes des grossistes vers les librairies empêcherait les bibliothèques de profiter de ces services complémentaires qui se sont établis au fil des années [...] et placerait les grossistes dans une position financière difficile.

En outre,

> Les bibliothèques publiques recherchent toute une gamme de titres, qui souvent ne se trouvent pas dans les librairies ordinaires, et qu'elles auraient du mal à trouver. Exiger qu'elles s'approvisionnent chez les libraires se traduirait par des collections moins complètes du fait de commandes non exécutées[139].

---

[136] M. Charles Burchell, propriétaire, The Book Room, Atlantic Provinces Booksellers Association, le 29 février 2000.

[137] Documentation sur la *Loi sur le développement des entreprises québécoises dans le domaine du livre*, fournie par le ministère de la Culture et des Communications du gouvernement du Québec.

[138] Mémoire de l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, p. 5.

[139] Informations complémentaires fournies par la Canadian Library Association, le 5 mai 2000.

Le prix de chaque livre est une considération importante pour les bibliothèques. Les remises de gros et de détail et les ristournes pour grosses quantités peuvent faire baisser le prix d'un ouvrage de quelque 40 % selon l'importance de la commande. Comme la Canadian Library Association l'explique :

> Il y a autre chose à prendre en considération : la question d'un prix unique pour les livres. C'est une question qui se pose depuis longtemps. En France, le prix unique existe. En Grande-Bretagne, ce n'est plus le cas, ni aux États-Unis. Il y a des leçons à tirer de ce qui se passe ailleurs. Si l'on adoptait le prix unique, est-ce que cela protégerait les auteurs et les petits libraires[140]?

M. Marcel Ouellette, représentant les éditeurs canadiens-français à l'extérieur du Québec, voit toute forme de prix unique comme désavantageuse pour l'ensemble de l'édition au Canada. Voici son argument :

> [...] la question du prix unique [...] représente une possibilité réelle au Québec et qui aurait pour nous une incidence extrêmement importante. [...] Ce principe aurait également une extrême importance pour les éditeurs anglophones du Québec qui [...] auraient beaucoup de difficulté à harmoniser leurs pratiques au Québec et à l'extérieur du Québec[141].

Dans une lettre adressée au Comité, M. Michael R. Pearce, vice-doyen de la Richard Ivey School of Business de l'Université Western Ontario, a fait une observation ayant un rapport direct avec la question du prix unique. Il a écrit :

> Aucun secteur de l'économie canadienne n'est plus sensible aux forces de la concurrence que le commerce de détail. Créer et maintenir un « avantage concurrentiel durable » est une belle formule pour les consultants et les universitaires, mais c'est quasi inapplicable pour les détaillants, où les clients se gagnent une vente à la fois et où les compétiteurs sont nombreux à offrir le même produit. Seuls les fonceurs qui ont les reins solides survivent[142].

Cela étant, le Comité peut comprendre l'importance de garder les dépenses publiques à l'intérieur des frontières canadiennes. Comme le dit M^me^ Anne Wedler de l'Inside Story Bookstore à Ottawa : « Les fonds public devraient être dépensés au pays. [...] Cet argent devrait demeurer dans les villes et localités afin de renforcer l'économie locale »[143]. C'est pourquoi :

Recommandation 5.4

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada, conjointement avec les provinces et en concertation avec les bibliothèques, les éditeurs, les grossistes et les libraires canadiens, offre aux bibliothèques du pays des incitations à s'approvisionner davantage auprès de fournisseurs canadiens.

---

[140] M^me^ Vicki Whitmell, directrice exécutive, Canadian Library Association, le 21 mars 2000.

[141] M. Marcel Ouellette, éditeur-conseil, Regroupement des éditeurs canadiens-français, le 2 mars 2000.

[142] Lettre de M. Michael R. Pearce, doyen, Richard Ivey School of Business, Université Western Ontario, le 3 avril 2000.

[143] Mémoire de The Independents, p. 6.

E. LES ENFANTS ET LA LECTURE

Nombreux sont les témoins entendus par le Comité qui ont insisté sur l'importance d'initier les enfants aux livres en général, et aux livres canadiens en particulier. M. Carrier notamment a déclaré :

> Quand mes enfants grandissaient, ils lisaient des livres importés d'ailleurs. Jamais il n'y avait un petit Canadien qui en était le héros; les héros étaient toujours de petits étrangers. Il faut être ouvert sur le monde, mais il faut aussi savoir ce qu'on est. Maintenant, la littérature canadienne est une littérature internationale, qui est lue partout. [...] Pourquoi ? Parce qu'on a eu une politique visionnaire, une politique qui prenait soin de l'écologie de tout le système du livre[144].

Dans son mémoire au Comité, l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation (ASTED) propose que le Comité permanent « envisage sérieusement de recommander au gouvernement du Canada de réaliser une politique nationale de la lecture ». Du même coup, en recommandant des mesures pour développer les compétences en lecture, la politique pourrait répondre aux préoccupations des éditeurs et des détaillants. Il s'agirait « d'encourager des initiatives d'alphabétisation et aussi des actions susceptibles d'accroître le public de lecteurs au Canada »[145]. Voici la recommandation :

> Nous souhaiterions que le Comité permanent du patrimoine canadien retienne l'idée de faire part au gouvernement des attentes spécifiques en matière d'élaboration d'une politique de la lecture afin de favoriser l'accès au livre et d'encourager des initiatives d'alphabétisation et des actions susceptibles d'accroître le public de lecteurs au Canada[146].

Une politique globale de la lecture permettrait de s'attaquer à cet enjeu important qu'est l'alphabétisation au Canada[147]. De fait, comme le note M. Carrier avec à-propos, les questions de concurrence dans le commerce de détail et la distribution ne sont plus « tellement pertinentes si nous ne réglons pas le problème des nombreux Canadiens qui ne savent pas lire, [sans parler] de la simple capacité d'acheter, que ce soit dans les grandes ou les petites librairies »[148]. Dès lors,

---

[144] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, le 2 mars 2000.

[145] Mémoire de l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, le 21 mars 2000, pp. 4 à 6.

[146] M. Louis Cabral, directeur général de l'Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation, le 21 mars 2000.

[147] L'Enquête internationale sur l'alphabétisation des adultes de 1994-1995 publiée par l'OCDE et Statistique Canada porte sur plusieurs pays : Canada, États-Unis, Allemagne, Pays-Bas, Suède, Suisse et Pologne. Les participants, dont l'âge variait entre 26 et 65 ans, devaient travailler avec trois sortes d'imprimés : des textes ordinaires (prose), des documents (cartes et indicateurs) et des chiffres (calculer un pourboire). Ils étaient notés sur une échelle de 1 à 5, le niveau 1 étant l'incapacité de lire et de compter et le niveau 5, une grande maîtrise de ces compétences. Ainsi ceux qui ont obtenu entre 3 et 5 ont été considérés comme sachant lire et compter et ceux obtenant 1 ou 2, comme ayant des difficultés avec les chiffres et les mots. Bien que les adultes canadiens viennent tout juste derrière ceux de la Suède et des Pays-Bas, un grand nombre étaient incapables d'exécuter les tâches plus complexes de lecture, de compréhension et de calcul. Le Canada est bien représenté tant à la tête qu'au bas de l'échelle. Enquête internationale sur l'alphabétisation des adultes, Statistique Canada/OCDE, 1994-1995.

[148] M. Roch Carrier, administrateur général de la Bibliothèque nationale du Canada, réponses à des questions complémentaires des membres du Comité, le 2 mars 2000.

Recommandation 5.5

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada, en consultation avec le Secrétariat national à l'alphabétisation, les provinces, les écrivains, les éditeurs, les libraires, les bibliothécaires, les enseignants et le grand public, maintienne et renforce son soutien aux programmes d'alphabétisation, y compris les programmes destinés aux Canadiens dont l'accès à l'imprimé est limité.

CHAPITRE SIX : CONSIDÉRATIONS POUR L'AVENIR

À partir des renseignements présentés dans ce rapport sur la croissance et l'impact d'Internet, on peut déjà voir certains des changements apportés par les entrepreneurs qui veulent et peuvent exploiter les possibilités d'une nouvelle technologie. De tels changements, combinés à l'expansion des mégalibrairies, ont bouleversé la dynamique classique de l'édition et continueront sûrement de le faire au cours des prochaines décennies. En outre, ils créeront un climat commercial tel que de nombreuses petites librairies indépendantes devront livrer une lutte de plus en plus farouche à leurs concurrents.

Outre l'impact des changements qui se produisent dans la vente au détail et la distribution du livre, d'autres technologies auront des répercussions dont on ne peut que soupçonner l'étendue. Quatre de ces technologies méritent notre attention : les livres sur cédéroms ou sur vidéodisques numériques (DVD), les livres électroniques, l'impression sur demande et les agents électroniques s'occupant d'achats en ligne pour des particuliers (« cybermagasineurs »).

Dans ce chapitre, nous traitons de ces innovations et des répercussions qu'elles peuvent avoir pour l'avenir de la vente et de la distribution des livres. Nous envisageons ensuite la santé générale de l'industrie du livre au Canada, avant de jeter un coup d'œil sur les enjeux de l'évolution de la technologie. Pour finir, nous présentons quelques dernières réflexions au sujet des coûts que suppose l'application des recommandations formulées dans ce rapport.

A. INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES

1. Cédéroms et vidéodisques numériques

Tout texte préparé sur ordinateur peut être stocké dans un fichier numérique, qui peut ensuite servir à imprimer un livre ou être transféré sur disque et vendu pour utilisation par quiconque a accès à un ordinateur. Peu de romans sont actuellement diffusés sur cédéroms; par contre, beaucoup d'ouvrages de référence le sont. En fait, il est maintenant possible de se procurer sur cédérom ou vidéodisque numérique (DVD) chaque numéro de publications aussi variées que *The National Geographic*, *The Canadian and World Encyclopedia* et *Mad Magazine*. Les cédéroms sont intéressants parce qu'on peut y emmagasiner d'importantes quantités de renseignements et des sons et des images. Ils sont aussi très faciles à consulter. Autant de qualités qui en font des supports idéaux pour des ouvrages de référence. Ils peuvent aussi être mis à jour régulièrement et occupent moins d'espace sur les tablettes que la plupart des dictionnaires. De plus, leur fabrication est très peu coûteuse.

Les livres sur cédérom ou sur DVD existent depuis quelques années seulement. Les jeunes, dont ils ont la faveur, les trouvent intéressants et faciles à utiliser. La croissance du marché pour ce genre de produits pourrait bien entraîner des changements dans l'édition, la distribution et la vente au détail des ouvrages de référence. Par exemple, il n'y a plus d'édition papier reliée de l'*Encyclopedia*

Britannica, l'encyclopédie étant plutôt offerte sous forme d'un abonnement annuel sur Internet. D'autres outils de référence, comme les dictionnaires, les encyclopédies, les index et les manuels connaîtront probablement le même sort. On peut facilement imaginer un site Web spécialisé qui offrirait un abonnement en ligne à une série de dictionnaires mis à jour régulièrement.

À mesure que le nombre de « livres » offerts sur Internet augmente, il se pourrait que la vente de livres traditionnels chez les détaillants traditionnels diminue. Récemment, le livre *Bing, Bang, Boom* de Carol Givner a été le premier ouvrage électronique à se retrouver sur les rayons de la librairie américaine Barnes & Noble. Et Stephen King vient de publier une nouvelle sur Internet uniquement, qui s'est vendue à plusieurs centaines de milliers d'exemplaires dès la première semaine. Selon M. Jack Romanos, président-directeur général de Simon and Schuster, ces événements marquent un point tournant pour l'industrie, en plein essor, du cyberlivre : « Avant longtemps, nous verrons les livres électroniques simplement comme une autre forme de livre, au même titre que les livres sonores et les livres à couverture souple »[149].

2. Livres électroniques

Le livre électronique idéal aurait à peu près le même format qu'un livre classique. Or, étant donné que la plupart des écrans d'ordinateur ne sont pas aussi nets ou aussi clairs que les pages « traditionnelles », la lecture est plus ardue à la longue. C'est là un problème qu'il faudra régler pour que le livre électronique gagne en popularité. Aux fins de la présente discussion, il n'est pas nécessaire de savoir quand exactement il s'implantera; il suffit de savoir que cela arrivera, et probablement plus rapidement que l'on pense.

L'adoption du livre électronique sera une autre source de changement dans la distribution des livres. En théorie, il peut être vendu sous forme de petites « puces » ou encore sous forme de disques à insérer ou à télécharger dans une sorte de tablette électronique personnelle. Dans les deux cas, il se peut que la vente ne se fasse pas dans des librairies traditionnelles. Il s'agira là d'une autre variation qui mettra en péril la survie de ce genre de librairie.

3. Impression sur demande

Lorsqu'un livre existe sous forme de document électronique, il est possible d'en imprimer un exemplaire pour un seul client, et les moyens de le faire à prix raisonnable existent déjà. L'impression sur demande pourrait s'implanter commercialement selon l'un ou l'autre des scénarios suivants. Dans le premier cas, le livre serait commandé (par ex., par Internet ou par téléphone), imprimé à un centre de distribution (par ex., dans un entrepôt) et envoyé par la poste à la personne qui l'a commandé. Dans le second, le livre serait imprimé sur demande et livré à une librairie à proximité.

L'impression sur demande aura probablement au moins deux grandes conséquences. Premièrement, elle rendra plus intéressante la liste des ouvrages disponibles chez les éditeurs, qui pourront vendre des exemplaires sans être obligés de faire un grand tirage[150]. Deuxièmement, elle aura probablement

---

[149] M. J. Rose, « E-Books: The Next Chapter », le 9 février 2000.

[150] En fait, si un livre est préparé pour l'impression par ordinateur, il n'y a pas de raison pour qu'il soit épuisé, au sens classique du terme.

un impact positif sur les grandes librairies, qui pourront partager les coûts de l'équipement nécessaire à l'entrepôt ou dans une ou deux succursales d'une ville donnée. Si l'impression sur demande aide les éditeurs et les grandes librairies, elle nuira probablement aux petites librairies, à moins que celles-ci ne trouvent des façons de collaborer pour offrir la même qualité de service ou n'utilisent les services d'un gros distributeur[151].

4. Cybermagasineurs

Même s'il a toujours été possible de comparer les prix, la capacité de chacun de négocier ceux-ci est souvent limitée par des considérations de distance, de temps et de coût. Ces restrictions ne s'appliquent guère aux cybermagasineurs. Ainsi, comme on recourt à un agent immobilier pour trouver une maison, on pourrait recourir à un agent électronique qui cherchera dans la Toile les produits désirés et qui repérera les meilleurs prix. Il existe déjà des sites Web qui offrent des comparaisons de prix (bookbot.com, DealPilot et mySimon).

Les cybermagasineurs sont désormais possibles; un essai en ce sens s'effectue actuellement en Angleterre[152]. Ils transformeront radicalement le commerce électronique. M. Steve Juretson, investisseur américain dans le capital de risque, va même jusqu'à déclarer que « amazon.com est un anachronisme »[153]. Il est donc tout à fait envisageable que l'arrivée des cybermagasineurs entraîne d'autres changements dans la distribution et la vente de livres, le plus important étant la diminution des marges bénéficiaires des détaillants.

B. SANTÉ DE L'INDUSTRIE DU LIVRE AU CANADA

Même s'il est difficile, voire impossible, de faire des prévisions détaillées concernant l'avenir des pratiques de vente au détail et de distribution des livres au Canada, il paraît évident que d'importants changements se produiront. Et ces changements obligeront les entreprises actuelles à s'adapter.

Le système complexe d'aide publique aux arts et à la culture dont le Canada dispose ne lui a pas été imposé. Le système est complexe parce qu'il concerne des besoins humains aussi fondamentaux que ceux visés par le système de santé ou le système juridique. Au-delà de la nécessité de se nourrir et de se loger, les êtres humains ont des besoins sociaux d'appartenance et d'affection et des besoins personnels de connaissance et de réalisation de soi. Ainsi, les arts et la culture connexe constituent probablement pour beaucoup d'entre nous une fusion profonde des besoins d'appartenance, d'affection et de réalisation de soi.

Les livres, objet de la présente étude, sont un merveilleux exemple de la diversité des besoins, des désirs et des intérêts humains. Il est absurde de dire que quelqu'un a besoin d'un livre pour réparer sa voiture, mais ne fait que désirer un livre de poésie. Fondamentalement, les deux achats répondent à un besoin humain[154].

---

[151] Deux entreprises, IBM et Xerox, ont des systèmes qui impriment des livres sur demande. Ils permettent d'imprimer sur du papier sans acide et d'obtenir un exemplaire papier en trois jours. La reliure est réalisée par un relieur traditionnel.

[152] « Capitalist Econstruction », Wired, mars 2000, p. 210.

[153] *Ibid.*, p. 215.

[154] Il est question du revenu disponible à l'annexe G. Il importe surtout de noter que le revenu disponible de la plupart des Canadiens n'a presque pas changé depuis 1990.

Le jeu de tous ces facteurs est étudié sous deux grands thèmes : l'économie et la commercialisation. Nous avons traité des facteurs économiques au chapitre trois (distribution). Dans la présente partie, nous nous intéressons à la commercialisation.

Dans son rapport *Appartenance et identité* de 1999, le Comité a fait valoir l'importance de la commercialisation dans l'écologie des arts et de la culture au Canada. Comme il l'a souligné, dans une société complexe composée de millions de personnes, des moyens modernes de commercialisation sont nécessaires. Le Canada de l'an 2000 n'est pas le Montréal ou le Toronto de 1850.

Il y a 150 ans, l'édition était relativement simple. De nombreux livres étaient vendus par abonnement, et le prix et le tirage étaient déterminés d'après les préventes. Comme l'a expliqué George L. Parker :

> Depuis des siècles, on vendait les livres par abonnement, mais la pratique est devenue tellement à la mode et tellement vigoureuse dans les années 1870 et 1880 qu'elle a contribué à transformer l'édition et la vente traditionnelles du livre. [...] Les éditeurs qui y recourent limitent leurs frais généraux et augmentent leurs profits en court-circuitant les libraires, puisque ils distribuent les livres par courrier ou en utilisant des démarcheurs et des agents [...][155].

Ainsi, comme le marché était petit et la population beaucoup moins alphabétisée qu'aujourd'hui, la publicité consistait tout bonnement à faire parler l'auteur de son livre ou peut-être à imprimer des feuillets et à les distribuer.

Il y a plusieurs facettes à la commercialisation des livres. D'abord, la plupart des livres se vendent encore en librairie, et les librairies elles-mêmes font de la promotion pour attirer le client. Ensuite, les livres, sous leur couverture, ne sont pas tous égaux dans l'esprit du lecteur. L'admirateur de Leonard Cohen peut être pressé d'acheter les œuvres complètes du poète, mais n'avoir aucun intérêt ou presque pour la nouvelle traduction de Beowulf. Ainsi, la réputation de l'auteur peut jouer beaucoup, rendant plus facile pour l'éditeur de promouvoir un auteur bien établi comme Michael Ondaatje ou Roch Carrier qu'un inconnu qui publie son premier recueil de poésie.

La commercialisation des livres est en outre compliquée par les habitudes de ceux qui les achètent. Un peu plus de la moitié de la population achète des livres. Certains n'achètent que quelques livres par an et d'autres les achètent surtout pour les donner en cadeau (par ex., dans le temps des Fêtes). La période qui précède Noël (qui commence à l'automne) est cruciale pour la survie des éditeurs et des libraires. Sans les profits du quatrième trimestre, ils cesseraient leurs activités. En réponse à une question du Comité, M. Larry Stevenson a indiqué :

> Sur quatre trimestres, il y en a trois où personne, sur le marché du livre au détail, ne réalise des profits; ces profits on les fait dans la période des Fêtes. Il faut prendre les chiffres de toute l'année. [...] Le volet détaillant de Chapters a été rentable chaque année[156].

---

[155] George L. Parker, *The Beginnings of the Book Trade in Canada*, Toronto, University of Toronto Press, 1985 : p. 196.

[156] M. Larry Stevenson, président-directeur général de Chapters Inc., le 13 avril 2000.

Une troisième complication provient de ce qu'une petite partie de la population achète le gros des livres. En outre, un pourcentage étonnant des achats se font de façon impulsive. Ainsi, le client qui entre dans une librairie juste pour feuilleter en ressort avec plusieurs livres sous le bras. Selon les sondages des clients au sortir des librairies, plus de 60 % des achats ne sont pas prémédités.

Dans le passé, le libraire pensait sa boutique en fonction de quelques considérations simples. il situait la librairie dans un lieu de grande circulation piétonne, pour attirer ceux qui viennent pour feuilleter. En plus, il y avait des attractions (par ex., des séances de dédicace), des collections et d'autres dispositifs pour attirer l'attention sur certains titres (par ex., une table ou un rayon des succès de l'heure).

Tous ces aspects ont encore leur importance, mais la progression de la technologie de l'information (voir le chapitre trois) a facilité l'apparition de deux grandes nouveautés æ le magasin-entrepôt (parfois surnommé « requin du commerce »), et la capacité d'acheter en ligne.

Les grosses librairies offrant jusqu'à 100 000 titres peuvent attirer des clients qui savent déjà qu'ils y trouveront beaucoup d'ouvrages qui les intéressent. Elles peuvent aussi offrir un coin lecture devant une cheminée, un café, des branchements Internet, des aires de travail, des articles cadeaux, des toilettes, une rangée de téléphones publics et le stationnement gratuit. Ainsi, la grande surface devient une destination. C'est un avantage important, étant donné que la majorité des livres sont achetés sous l'impulsion du moment.

La récente apparition des grandes surfaces et les ventes Internet ont transformé le problème de la commercialisation pour les petites librairies. L'une des plus grandes innovations de l'industrie du livre dans les années 90 a été la possibilité de commander des livres par Internet. Première à occuper le créneau, l'entreprise américaine Amazon a attiré une vaste clientèle canadienne, ce qui n'a pas échappé aux grands protagonistes du Canada, qui se sont empressés de mettre sur pied des cyberétablissements, dont chapters.ca, indigo.ca et renaud-bray.com.

Le commerce de détail classique se heurte de plus en plus à la concurrence des cyberlibrairies, à mesure que les consommateurs prennent l'habitude d'acheter sur Internet[157]. Comme le montre le graphique 6.1 ci-après, les trois articles qu'on achète en ligne le plus souvent sont les livres, la musique enregistrée et les logiciels[158]. Selon les observateurs de l'industrie, un cinquième des ventes de livres se fera par Internet dans l'avenir[159].

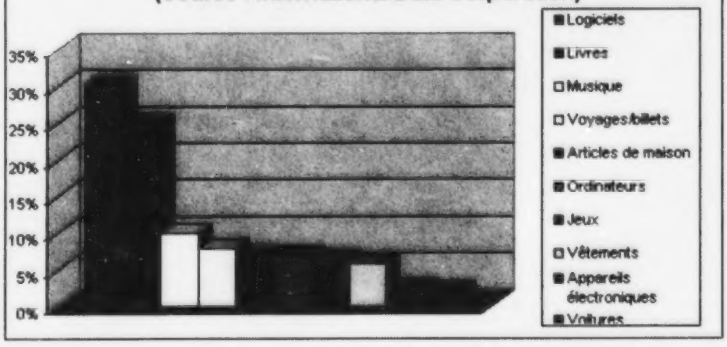
---

[157] Un échantillon récent d'Américains pris au hasard a montré que 11 % se servent d'Internet pour leurs achats (*Wired*, vol. 8, no 5, p. 142).

[158] « The Race Is On: Who Will Win Canada's Internet Shoppers? — A Retail Council of Canada/IBM Canada Study on the state of electronic retailing », Conseil canadien du commerce de détail, juin 1999, p. 12.

[159] M. Larry Stevenson, président-directeur général de Chapters Inc., entrevue avec les attachés de recherche, le 7 février 2000.

Graphique 6.1 : Les 10 produits le plus souvent achetés par les Canadiens sur Internet, février-mars 1999 (Source : International Data Corporation)



La plupart des librairies qui vendent par Internet n'ont pas encore dégagé de profits, bien qu'Amazon déclare que sa division librairie a atteint la rentabilité au quatrième trimestre de 1999[160]. Pour sa part, Chapters Online s'attend à ce que ses rentrées de fonds excèdent ses sorties d'ici la fin de 2001[161]. La rentabilité des cyberlibrairies canadiennes dépendra de leur capacité de conquérir une part du marché d'Amazon et d'autres homologues étrangers. Elle dépendra aussi de l'utilisation accrue d'Internet par les Canadiens.

En ce qui concerne le dernier point, il est difficile de trouver des chiffres exacts et à jour. La croissance phénoménale d'Internet peut rendre l'information désuète en quelques mois seulement. Comme les gens ont accès à Internet à la maison, à l'école, dans les bibliothèques et au travail, ce ne sont pas seulement ceux qui ont payé pour être branchés chez eux qui s'en servent et qui sont des clients éventuels des cyberlibrairies.

Ainsi, les données de l'Enquête de 1998 sur l'utilisation d'Internet par les ménages révèle que 45,1 % des ménages canadiens possèdent un ordinateur personnel (la proportion n'était que de 39,8 % à la fin de 1997).

Dans l'enquête, Statistique Canada fait ressortir le lien étroit qui existe entre le revenu et l'utilisation d'Internet d'une part, et entre le niveau de scolarité et l'utilisation d'Internet d'autre part. Comme l'achat de livres affiche aussi un lien positif avec le revenu et le niveau d'instruction, on se rend compte que les libraires ont grand intérêt à mettre sur pied des divisions de vente Internet.

Le lieu, des attractions, une spécialité et des clients fidèles sont donc plus importants que jamais. Toutefois, l'histoire, la tradition et la loyauté n'assurent plus une grande protection. Par exemple, John Smith and Son de Glasgow (Écosse), plus vieille librairie du monde puisque fondée en 1751, a annoncé en avril 2000 qu'elle fermait ses portes. Comme l'a expliqué M. Willie Anderson, son directeur général : « La librairie ne pouvait soutenir la concurrence des mégalibrairies et des ventes à rabais sur Internet[162] ».

---

[160] Marina Stauss, « Soaring sales fail to stem Chapters' red ink », *Globe and Mail*, le 25 mai 2000, B3.

[161] M. Larry Stevenson, président-directeur général de Chapters Inc., le 7 février 2000.

[162] « Internet kills off oldest bookshop », CBC Radio Arts, le 7 avril 2000, infoculture.cbc.ca

Nombre des changements examinés dans ce rapport se produiront graduellement, à mesure que les jeunes Canadiens, plus proches de la technologie moderne que leurs parents, voudront avoir accès à des ouvrages canadiens. Les jeunes sont beaucoup plus susceptibles que leurs aînés de recourir à un cybermagasineur et beaucoup plus susceptibles aussi d'en venir à affirmer que « amazon.com est un anachronisme ». Et même s'ils ne sont pas d'accord avec Steve Juretson, il se pourrait qu'ils achètent proportionnellement beaucoup plus de livres (cédéroms, vidéodisques numériques, abonnements et recherches d'information) par voie électronique. En conséquence, l'utilisation de la Toile dans l'avenir pour les achats de « livres » pourrait être beaucoup plus élevée que les 15 à 20 % actuellement prévus par certains observateurs, et cela menacera la survie des petites librairies indépendantes. Reste à savoir si cette situation influera sur la disponibilité des ouvrages écrits par les Canadiens.

D'après les témoignages présentés au Comité et les documents d'archives mis à sa disposition par les organismes du gouvernement du Canada, il est possible de tirer quelques conclusions de la situation actuelle.

Jusqu'ici, la fusion de Smith Books avec Coles n'a pas diminué la disponibilité des livres en général ni de ceux écrits par des Canadiens en particulier. Il semble que le nombre d'ouvrages d'auteurs canadiens soit demeuré assez constant æ environ 5 000 par an æ et que les ventes de ces ouvrages aient légèrement augmenté depuis cinq ans (voir le chapitre deux)[163].

Certaines des préoccupations exprimées au Comité concernent les grandes questions de l'évolution de la technologie, qui demeureraient même si Pegasus ou Chapters n'existaient pas. S'il n'y avait pas Chapters, il y aurait Indigo et s'il n'y avait pas Indigo, amazon.com serait toujours une force croissante avec laquelle il faudrait compter. Bien entendu, dans le marché de langue française, les forces du changement, représentées par Renaud-Bray, n'ont rien à voir avec Chapters.

Par ailleurs, tous les témoins ont laissé entendre au Comité que le gouvernement du Canada a un rôle important à jouer pour aider l'industrie à s'adapter.

Les membres du Comité ne peuvent prétendre être spécialistes du secteur, mais nous sommes frappés par plusieurs aspects :

1. Le secteur est fragmenté et n'a pas d'association qui représente tous ses acteurs, que ce soit du côté anglais ou français. Voilà qui est préoccupant, parce que nombre des problèmes soulevés par les témoins ne peuvent être réglés que par l'industrie toute entière. Le gouvernement peut aider, mais sans un esprit de collaboration, son soutien sera vraisemblablement beaucoup moins efficace qu'il pourrait l'être. L'importance de la collaboration dans l'ensemble du secteur déteint sur nombre des éléments qui suivent.

2. Conscient des défis qui se posent au gouvernement fédéral, le Comité demeure convaincu que le gouvernement et ses organismes doivent réagir avec plus de finesse et de rapidité aux problèmes qui surgissent. S'il y a une chose qui ressort des travaux sur le sujet, c'est que nous n'avons plus le luxe de passer des années à concevoir un programme qui demeurera essentiellement inchangé durant 30 ans. Cette façon de faire est révolue.

---

[163] Il est intéressant de noter qu'Indigo, avec ses 14 mégalibrairies et des ventes estimées à quelque 70 millions de dollars canadiens, affiche un chiffre d'affaires qui approche celui de SmithBooks, dont les ventes annuelles s'élevaient à environ 100 millions de dollars canadiens au moment de la fusion..

3. Face au raz-de-marée de changements, nous devons agir avec célérité, sinon la plupart des gains qu'a permis le soutien à la culture depuis 30 ans se perdront rapidement.

C. ENJEU DU CHANGEMENT TECHNOLOGIQUE

1. Principaux éléments

On ne s'entend pas sur le potentiel d'Internet et du cybercommerce. Selon M. Karl H. Siegler, président du Comité des politiques du Literary Press Group of Canada :

> Au bout du compte, tous les sites livres.com échoueront en raison de leur nature hybride : ils sont tous fondés sur le vieux modèle de distribution concret inséré en porte-à-faux dans une technologie complètement virtuelle avec laquelle ils sont en conflit structurel profond. Les sites de commerce électronique inspirés du modèle amazon.com sont pareils à des centres d'achat en béton au milieu de l'autoroute électronique. Ils n'y ont pas leur place. Ce ne sont que des obstacles[164].

Cela dit, le Comité prend note avec intérêt d'une récente étude du ministère du Commerce des États-Unis, selon laquelle au moins le tiers de la croissance économique du pays entre 1995 et 1998 est attribuable aux industries Internet et de haute technologie[165]. Il semble bien, par conséquent, que le Comité serait négligent s'il prétendait que la Toile ou le cybercommerce ne sont qu'une passade. La section qui suit présente quatre domaines où le gouvernement du Canada peut prêter main-forte.

i. Retour des livres

Dans le passé, le gouvernement a soutenu la production de livres en aidant modestement les associations et la commercialisation. Le Comité est d'avis qu'il faut apporter une aide concertée à d'autres segments de l'industrie.

Certains témoins jugent crucial de faire quelque chose au sujet des retours. Il est probablement impossible de l'éliminer dans l'immédiat. Toutefois, les retours sont une coûteuse épine au pied des éditeurs, des distributeurs et des détaillants[166].

Après impression, le livre est envoyé à l'entrepôt de l'éditeur. Quand celui-ci reçoit une commande, il l'envoie au grossiste ou à la librairie de détail. Depuis la Crise des années 30, les maisons d'édition garantissent la vente de chaque livre imprimé. Le plus souvent, les grossistes et les détaillants leur retournent simplement les invendus et se les font entièrement créditer, ne payant que les frais de port et de manutention.

Les livres, contrairement à la plupart des articles sur le marché (par ex., les réfrigérateurs), peuvent être retournés s'il ne sont pas vendus au bout d'un an. Il y a deux grandes « saisons » du livre : le

---

[164] *Les nouveaux habits de l'empereur*, mémoire du Literary Press Group of Canada, le 2 mars 2000, p. 35.

[165] Monee Fields-White, « E-commerce sales keep escalating », *Financial Post*, le 1er juin 2000, C12.

[166] En bout de ligne, cela nuit même à l'environnement, par le gaspillage des arbres abattus, de l'énergie consommée pour fabriquer les livres et les transporter, et de l'espace qu'ils occuperont dans les décharges où ils aboutiront.

printemps et l'automne, qui comprend Noël. En général, les ouvrages livrés par l'éditeur à l'automne lui seront retournés au printemps suivant s'ils ne se sont pas vendus.

Les retours varient selon le type de livre et de détaillant. Un grand magasin qui fait partie d'une chaîne peut retourner en moyenne 30 % des livres, tandis qu'une petite boutique spécialisée peut en retourner 15 %. Les retours de ventes par Internet (de chapters.ca ou indigo.ca, par exemple) sont bien moindres et en théorie devraient être presque nuls. C'est que, dans le monde virtuel, tous les livres sont en montre, et la demande réelle commande le réseau de production et distribution. De fait, amazon.com ne retourne qu'environ 3 % de ses commandes — soit environ le dixième des retours traditionnels[167].

Les retours posent un sérieux problème à l'industrie du livre, car ils coûtent cher à tous ceux à qui ils passent entre les mains. Les éditeurs prévoient les retours — souvent au taux de 30 % — dans leur planification financière. L'incertitude du volume des retours, les coûts de manutention et l'inefficacité qu'ils supposent font augmenter le prix de tous les livres. Comme les consommateurs sont sensibles au prix des livres, cette pratique inefficace finit par réduire les ventes.

Il est presque impossible de prédire à combien d'exemplaires un livre se vendra. Il est donc aussi difficile de prévoir les retours. Pour ces raisons, réduire ou éliminer les retours demandera un travail considérable à l'industrie — en particulier aux éditeurs, aux distributeurs, aux grossistes et aux détaillants — pour qu'elle augmente en efficacité. Au printemps 2000, les retours de Chapters ont baissé, pour passer de 32 % en 1999 à 30 % globalement[168]. Ainsi, on est en droit d'imaginer que les retours diminueront encore au cours des cinq prochaines années pour atteindre une proportion variant entre 20 et 25 %, l'industrie élaborant des stratégies plus efficaces de suivi des ventes.

Nous présentons plus loin dans ce chapitre deux recommandations sur les retours.

ii. Actualité des renseignements

Pour réduire les retours, il est essentiel de disposer de données à jour sur les ventes, et il faut que les éditeurs, les grossistes et les détaillants partagent mieux l'information. Idéalement, les grands intervenants de l'industrie devraient savoir pour chaque titre combien il y a d'exemplaires en entrepôt, dans les camions et en magasin, et combien ont été vendus en date d'hier. Ces renseignements permettraient aux libraires de commander en fonction des prévisions de vente, les éditeurs pourraient déterminer plus précisément le volume des impressions ou réimpressions et l'industrie dans son ensemble en sortirait gagnante.

Au chapitre deux, nous avons parlé de l'importance des statistiques culturelles et des améliorations à leur apporter. Il y a une distinction appréciable à faire entre les données d'archives et l'information actuelle qui est nécessaire pour exploiter une entreprise. Malheureusement, les renseignements nécessaires pour exploiter un système moderne et concurrentiel de vente de livres au détail font tout bonnement défaut au Canada. À cet égard, le pays se traîne derrière l'Angleterre et les États-Unis.

---

[167] « Amazon your industry: Extracting value from the value chain », T. Laseter, P. Houston, J. Wright et J. Park, *Strategy and Business*, premier trimestre 2000, pp. 94-105.

[168] Tamsen Tillson, « Many Unhappy Returns », *Globe and Mail*, le 15 mai 2000, R1, R3.

Des suggestions ont été faites au Comité pour y remédier. Le ministère du Patrimoine canadien a signalé qu'il travaillait à un observatoire culturel; Statistique Canada a indiqué qu'il était prêt à collaborer avec d'autres; et l'Association of Canadian Publishers a fait valoir que le ministère du Patrimoine canadien pourrait consacrer plus d'efforts dans ce domaine[169].

Le Comité est d'avis que ces initiatives et propositions ne répondent pas au besoin d'une information immédiate. L'industrie dans son ensemble est la seule à pouvoir y répondre. Seulement, comme nous l'avons indiqué précédemment, il n'existe pas d'association qui réunisse tous les acteurs principaux.

Pour qu'il y ait ce genre de partage, éditeurs, distributeurs et détaillants doivent avoir des renseignements à échanger. De façon générale, cela se fait par échange de données informatisé (EDI), mais cet échange exige que la chaîne d'approvisionnement investisse dans le matériel et le logiciel informatiques nécessaires.

Nous présentons plus loin dans ce chapitre une recommandation relative à l'actualité des renseignements.

iii. Commerce électronique

Dans Pour une progression rapide : Comment faire du Canada un leader dans l'économie sur Internet, la Table ronde sur les possibilités des affaires électroniques canadiennes rappelle à ses lecteurs qu'Internet est :

> [...] plus qu'un simple outil d'achat et de vente. C'est un moyen qui permet de fournir une multitude de renseignements, souvent personnalisés, sur les organisations, leurs produits et leurs services. Il facilite l'échange de renseignements entre les entreprises et leurs partenaires commerciaux, comme dans le cas des systèmes de contrôle automatisé des stocks et des systèmes de conception collective. Qui plus est, il permet aux fournisseurs d'information, de biens et de services d'échapper aux limites traditionnelles de la réalité matérielle hors ligne. Avec le commerce électronique, toutes ces activités en ligne constituent ce qu'il convient d'appeler plus largement l'univers des affaires électroniques[170].

Dans ce contexte, la Table ronde croit que le « Canada est bien placé pour être un leader de l'économie sur Internet en raison de son infrastructure évoluée, de sa population très branchée et de ses premières incursions dans le domaine de l'élaboration de politiques sur l'utilisation d'Internet ». En effet, comme le montre le tableau 6-1, le Canada, en 1998, avait la plus grosse part des recettes mondiales du commerce électronique après les États-Unis et l'Europe de l'Ouest[171].

---

[169] Exposé de l'Association of Canadian Publishers au Comité, le 9 mai 2000.

[170] *Pour une progression rapide : Comment faire du Canada un leader dans l'économie sur Internet*, rapport de la Table ronde sur les possibilités des affaires électroniques canadiennes, janvier 2000, établi par le Boston Consulting Group (Canada), p. 11.

[171] *Ibid.*, p. 6.

Tableau 6-1 Part actuelle et part prévue du commerce électronique[172] (%)		
Contexte	**1998 (Valeur estimative : 74 milliards de dollars)**	**2003 (Valeur prévue : 1,9 billiard de dollars)**
États-Unis	74	54
Europe occidentale	11	33
Canada	7	4
Japon	4	3
Asie	1	4
Autres	3	2

Ainsi, « malgré les avantages dont le Canada dispose sur le plan de l'infrastructure, malgré sa population très branchée, son solide cadre de politique en matière de conduite des affaires économiques et l'accueil relativement favorable que le Canadiens ont réservé à Internet, il s'est mis au commerce électronique avec une lenteur étonnante [et] il tire de l'arrière sur les États-Unis tant pour ce qui est des activités inter-entreprises que des activités entreprises-consommateurs ». Néanmoins, la Table ronde croit que le Canada est bien placé pour connaître une croissance constante des ventes et du commerce électroniques. Elle estime que la Net-économie du Canada représentera 156 milliards de dollars en 2003, ce qui pourrait se traduire par une croissance d'environ 0,6 % du PIB et par la création de plus de 180 000 emplois[173].

L'Internet gagnant en importance pour les détaillants, y compris les libraires indépendants, les protagonistes de l'industrie devront s'adapter. Le Comité reconnaît que le coût lié à la participation au commerce électronique peut être considérable, mais il est convaincu que l'industrie canadienne du livre doit tenir compte des possibilités qu'offre la très récente apparition du cybercommerce. Le Comité présente plus loin dans ce chapitre deux recommandations portant sur celui-ci.

iv. Numérisation des listes d'ouvrages disponibles

Cette période d'évolution rapide donne à l'industrie canadienne du livre l'occasion d'offrir un nombre important d'ouvrages épuisés. Comme nous l'avons indiqué plus haut, il est maintenant possible d'imprimer un seul exemplaire d'un livre sur demande. Pour que l'impression sur demande soit économique, il faut une vaste bibliothèque de documents numérisés. Il coûte environ 100 $ pour numériser un titre épuisé, mais aucun éditeur canadien ne sera enclin à le faire, à moins que les autres ne le fassent.

Comme l'a indiqué M[me] Jacqueline Hushion, directrice exécutive du Canadian Publishers' Council dans une lettre au Comité :

---

[172] *Ibid.*, p. 13.

[173] *Ibid.*, p. 16.

> Tous les livres finiront par être produits en parallèle — ils seront offerts simultanément sur papier et sur support électronique ou en ligne. En attendant, les éditeurs voudront numériser des portions de leurs listes d'ouvrages disponibles pour présenter des titres qui se vendent bien, bon an mal an. Aux fins de leurs archives d'entreprise, ils voudront peut-être numériser tout leur catalogue. Ils auront besoin d'aide[174].

Pour ce faire, il faudra avancer sur plusieurs fronts en matière de protection de la propriété intellectuelle — identificateur numérique d'objet, normes ouvertes d'édition des cyberlivres, gestion des droits électroniques[175]. Ces initiatives exigeront le soutien du gouvernement du Canada, en particulier pour les questions de droit d'auteur dont ce rapport a traité aux chapitres trois et quatre. L'élaboration des normes demandera en outre une aide financière pour que l'industrie du livre mette en œuvre les protocoles et les éléments de système.

2. Mesures stratégiques pour renforcer l'industrie du livre du Canada

Le Comité est d'avis, vu le nombre de questions complexes et interdépendantes que soulèvent la rationalisation des retours de livres, l'obtention de renseignements actuels sur les ventes, l'adaptation au cybercommerce et la numérisation des listes d'ouvrages disponibles des éditeurs, qu'un effort important et concerté est nécessaire. En conséquence :

Recommandation 6.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mette sur pied un programme quinquennal de transition technologique pour renforcer tous les segments de l'industrie canadienne du livre, et notamment les auteurs, éditeurs, distributeurs, grossistes, distributeurs et bibliothèques.

Au moins certains des éléments du programme doivent comprendre l'industrie dans son ensemble, sans égard à la propriété, à la taille ou à la langue. Par exemple, la mise au point d'un système pratique d'échange de données informatisé exigera qu'on s'entende sur une norme commune, acceptable par les maisons d'édition sans égard à la propriété et par les librairies sans égard à la taille. Pour cette raison, le ministère du Patrimoine canadien devrait concevoir ce programme de façon à englober le plus de représentants possible de l'industrie.

À la lumière de ce qui précède et de la recommandation 6.1, le Comité présente les recommandations complémentaires suivantes :

Recommandation 6.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien contribue à la création d'un forum de l'ensemble de l'industrie canadienne du livre pour que les intervenants de celle-ci s'attaquent aux problèmes communs (par ex., l'élaboration d'une stratégie pour réduire les retours de livres). Ce forum se réunirait annuellement et serait coparrainé par le Ministère.

---

[174] Lettre au Comité, Canadian Publishers' Council, le 26 mai 2000 [*Notre traduction*].

[175] Voir www.doi.org pour plus de renseignements sur l'identificateur numérique d'objet et la gestion des droits électroniques.

Recommandation 6.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien offre de financer avec l'industrie une étude des marchés du livre en anglais et en français qui porte sur les moyens d'organiser la collecte efficace et rapide des renseignements sur les ventes de livres, y compris sur les ventes par des détaillants non traditionnels (par ex., des magasins à prix réduits) et par Internet.

Recommandation 6.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien aide à établir une norme pour l'échange de données informatisé dans l'industrie du livre du Canada.

Recommandation 6.5

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien cofinance une étude avec les principaux acteurs de l'industrie en vue d'élaborer des stratégies applicables pour réduire — et éventuellement éliminer — les retours de livres. L'étude devrait déboucher sur une initiative convenue pour réduire d'une quantité mesurable les retours, sur un nombre donné d'années.

Recommandation 6.6

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien introduise un programme d'aide technique au démarrage pour aider les petits libraires indépendants de propriété canadienne et les petits éditeurs à se lancer dans le commerce électronique. (Il s'agirait d'un soutien modeste; par exemple, un programme qui pourrait doubler la première tranche de 10 000 $ que consacrerait l'entreprise à la création d'un site Web.)

Recommandation 6.7

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien finance un programme pour numériser certains ouvrages d'auteurs canadiens ouvrages figurant au catalogue et ouvrages épuisés. L'aide devrait être offerte à tous les éditeurs canadiens, sans considération de propriété.

Recommandation 6.8

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien collabore avec les principaux intervenants de l'industrie du livre pour que ces ouvrages numérisés puissent être imprimés sur demande ou offerts sous forme électronique, tout en veillant à ce que les droits d'auteur soient protégés.

Recommandation 6.9

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien rende compte annuellement de la santé de l'industrie canadienne du livre, notamment par des rapports sur les mesures de rendement et les objectifs d'initiatives particulières (par ex., paiement de redevances de droit d'auteur, nombre de titres, ventes, retours).

D. LA QUESTION DE CHAPTERS ET DE PEGASUS

La Canadian Booksellers Association (CBA) a recommandé de modifier la *Loi sur la concurrence* pour que soit examiné tout élément structurel d'une industrie qui diminuerait les possibilités d'exploitation de petites et moyennes entreprises. La CBA a aussi recommandé que le gouvernement oblige Chapters à se défaire de la société Pegasus afin que cette dernière puisse fonctionner — et soit perçue comme pouvant fonctionner — comme grossiste pour tous les détaillants du pays. Interrogé à ce sujet, un haut fonctionnaire du ministère du Patrimoine canadien a répondu :

> Je dirais que le besoin de démanteler Chapters ou Pegasus n'a pas été démontré. Selon moi, s'il y a des agissements anticoncurrentiels ou des pratiques qui nuisent au consommateur, l'actuelle Loi sur la concurrence permet d'y remédier[176].

Le Comité constate toutefois qu'il n'a ni les moyens ni le pouvoir de déterminer si ces entreprises contreviennent à la *Loi sur la concurrence*. À ce sujet, un de ses membres a en effet indiqué :

> Il n'appartient pas au Comité de dire ou de déclarer que quiconque dans l'industrie du livre opère de façon déloyale [...], car nous n'avons pas l'autorité pour le faire et nous n'avons pas l'autorité pour enquêter[177].

Certains témoins étaient d'accord sur le fait que le Canada a besoin d'un réseau efficace de distribution. Ce qui préoccupe au sujet de Pegasus, ce n'est pas qu'elle soit inefficace, mais qu'elle appartienne à Chapters. Le Comité est d'avis que le président de Pegasus et le PDG de Chapters ont répliqué aux craintes exprimées, mais il est convaincu que l'ensemble de l'industrie canadienne s'en trouverait mieux si la propriété de Pegasus était élargie.

Chapters a eu plusieurs réponses face aux remarques sur sa participation majoritaire dans Pegasus. Lorsqu'il a paru devant le Comité, le PDG de Chapters a rétorqué, quand on lui a demandé s'il serait disposé à se défaire entièrement de Pegasus : « Si on m'en offre le prix que cela vaut, sans problème, mais nous avons investi 54 millions de dollars dans l'entreprise. J'aurais bien voulu n'y être qu'un investisseur minoritaire si quelqu'un avait été prêt à y mettre son argent »[178].

Dans une lettre au président du Comité, M. Stevenson a répondu au sujet des craintes que Pegasus pourrait partager des renseignements concurrentiels avec Chapters ou traiter de façon inéquitable les clients autres que Chapters :

---

[176] M. Michael Wernick, sous-ministre adjoint, Développement culturel, ministère du Patrimoine canadien, le 9 mai 2000.

[177] Comité permanent du patrimoine canadien, le 9 mai 2000.

[178] M. Larry Stevenson, président-directeur général, Chapters Inc., le 13 avril 2000.

> Nous serions heureux que tous les libraires ou les éditeurs membres du conseil participent au capital. Autrement, peut-être un conseil consultatif composé d'éditeurs, de détaillants non liés à Chapters et de fonctionnaires du ministère du Patrimoine pourrait-il se réunir tous les trois mois pour examiner le progrès et les procédures de Pegasus. Ce conseil consultatif pourrait rédiger des directives concernant la conduite des affaires avec Pegasus, qui feraient ensuite l'objet d'un examen officie[179].

Le président de Chapters a affirmé qu'il accueillerait favorablement la création d'un conseil consultatif. Le Comité est favorable à cette idée. Cette mesure constituera un premier pas, mais le Comité trouve qu'une autre mesure s'impose. Il vaudrait mieux pour tous que la propriété de Pegasus représente mieux l'industrie du livre au Canada. Le Comité reconnaît que Pegasus commence à contribuer beaucoup à la force de cette industrie. Il croit néanmoins que diverses craintes qui ont été exprimées seraient apaisées si la propriété de Pegasus était élargie.

En fait, Pegasus pourrait constituer une source importante d'économies pour les librairies indépendantes et les aider à faire concurrence à Chapters, Indigo et Internet[180]. À l'heure actuelle, à moins de modifier les règles d'investissement du Canada (voir le chapitre trois), il n'y a pas de candidats évidents qui pourraient devenir actionnaires importants de Pegasus. La somme totale requise est probablement de l'ordre de 25 millions de dollars.

Le Comité prend donc acte de l'offre de M. Stevenson, mais reconnaît qu'il ne lui appartient pas d'imposer une solution.

E. DERNIÈRES RÉFLEXIONS

Le Comité a été frappé par deux points évoqués par de nombreux témoins. D'abord, le soutien du gouvernement du Canada à l'édition du livre a aidé le secteur à réaliser l'important objectif culturel de faire publier des auteurs canadiens et de les rendre célèbres au pays et dans le monde. Ces réussites culturelles ont été obtenues dans une période de rapide changement économique et technologique au pays et sur la scène internationale. Tous ceux qui y ont contribué ont de quoi être fiers.

Il est évident que l'on a eu moins de succès pour ce qui est de construire une industrie canadienne de l'édition financièrement stable. L'aide fédérale a contribué à améliorer énormément la situation par rapport aux années 50. Ainsi, le gouvernement du Canada a consacré plus de 100 millions de dollars à cette industrie dans les années 90, avec des gains culturels tangibles. Toutefois, les nombreux enjeux créés par l'évolution rapide de l'économie et de la technologie ont gêné la stabilité et la croissance de certains secteurs.

Ainsi, malgré des avancées considérables sur le plan culturel, la vulnérabilité financière persistante de certains participants de l'industrie du livre montre, semble-t-il, que des éléments de l'aide du gouvernement du Canada réclament une certaine attention.

---

[179] Lettre au Comité permanent de M. Larry Stevenson, président-directeur général, Chapters Inc., le 25 avril 2000.

[180] L'annexe J montre comment il peut être profitable pour une librairie de commander chez un grossiste.

Notre examen a porté sur les changements de la distribution. Nous n'avons pas évalué directement la santé et la viabilité de l'industrie dans son ensemble de façon assez approfondie pour formuler les recommandations de fond qui s'imposeraient. Pour cette raison, nous suggérons des mesures, dont la plupart sont à envisager comme faisant partie d'un système provisoire de soutien pour que l'industrie s'adapte à la vague de changements qui déferle sur elle.

Ces mesures visent des problèmes précis et systémiques de l'industrie dans son ensemble. Elles peuvent être appliquées rapidement et n'exigent pas le temps qu'il faudrait pour repenser tous les programmes d'aide.

Des témoins ont demandé des mesures générales comme l'élimination de la TPS et un crédit d'impôt pour stimuler l'investissement dans l'industrie. De l'avis du Comité, ce sont des changements majeurs et coûteux dont il faut débattre et auxquels il faut réfléchir dans le détail. Le Comité considère en outre qu'ils sont trop étendus pour régler les problèmes fondamentaux soulevés par les témoins.

Du point de vue du Comité, il faut s'atteler immédiatement aux questions touchant l'efficacité du réseau de distribution des livres et de l'industrie toute entière. Les retours de livres ont été cités par plusieurs témoins comme une question importante. Jusqu'à ce qu'on s'attaque systématiquement à ce problème, le gouvernement fédéral ne devrait pas affecter davantage de ressources dans des programmes généraux, puisque les ressources permettront simplement de retarder le moment où il faudra s'occuper des problèmes épineux.

Il faudrait considérer les mesures de soutien que nous recommandons comme provisoires et destinées à régler des problèmes précis (par ex., la gestion intégrée production-distribution).

Financement des changements

Les fonds pour les initiatives que nous proposons dans ce rapport pourraient provenir d'une combinaison quelconque des sources suivantes :

1. initiatives indiquées dans le discours du Trône de septembre 1999, qui a ouvert la deuxième session de la trente-sixième législature du Canada[181];

2. fonds attribués dans le budget fédéral de 2000 pour brancher les Canadiens et aider les organisations culturelles à se mettre à l'heure du commerce électronique[182].

---

[181] Précisément, il est affirmé dans le discours de septembre 1999 : « Pour que le Canada puisse créer des emplois et stimuler la croissance et la richesse, il faut qu'il ait une économie de premier plan, axée sur le savoir et capable de générer des idées nouvelles et de les mettre en œuvre pour les Canadiens. Pour ce faire, il faut que les Canadiens soient branchés entre eux, avec les écoles et les bibliothèques, avec les gouvernements et les marchés, de manière à ce qu'ils puissent profiter des idées des autres et partager leurs connaissances. Pour réaliser cet objectif, il faudra créer de nouveaux types d'infrastructure. » Et plus loin : « Pour appuyer la circulation des idées et les échanges commerciaux dans des réseaux informatiques, pour brancher les Canadiens à l'autoroute de l'information et accélérer l'implantation du commerce électronique, le Canada devra améliorer son infrastructure de l'information. » Pour plus de renseignements, voir : http://publiservice.pco-bcp.gc.ca/sft-ddt/doc/fulltext_f.htm

[182] Pour des renseignements sur le budget fédéral de 2000, voir: http://www.fin.gc.ca/budget00/features/mag-f/brief1-f.htm

3. ressources existantes du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition, à condition de ne pas mettre en péril les programmes actuels.

Les mesures que nous suggérons coûteraient au total environ 25 millions de dollars sur cinq ans. Le Comité considère que cette dépense relativement modeste aiderait beaucoup à régler certains grands problèmes soulevés par les témoins.

Pour conclure, le Comité souhaite rappeler que malgré les récents bouleversements, cette période de changement remarquable a produit de nombreux avantages. Comme l'a indiqué M. Jack Rabinovitch, créateur du Giller Prize en 1994, dans une lettre au président du Comité :

> D'après les éditeurs, dans les cinq premières années de son existence, ce prix a aidé à vendre au Canada plus d'un million d'exemplaires des livres présélectionnés, ce qui dépasse les plus folles attentes. Ce record n'aurait pu être obtenu sans la transformation survenue dans la commercialisation du livre entre 1995 et 1999. Une transformation qui a profité, selon moi, à la vente des livres, surtout des livres canadiens[183].

[183] Lettre à Clifford Lincoln, Comité permanent du patrimoine canadien, le 12 avril 2000.

RECOMMANDATIONS

Recommandation 2.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mette au point et applique, en collaboration avec Statistique Canada et le Conseil des arts du Canada, une stratégie de collecte et de partage des données qui assurera la collecte en temps opportun de données sur le secteur du livre. Le ministère du Patrimoine canadien devrait présenter un rapport sur l'avancement de cette initiative au Comité dans l'année qui suit la présentation du présent rapport.

Recommandation 3.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien établisse un mécanisme interministériel permanent avec Industrie Canada, qui permettrait au Bureau de la concurrence d'être tenu au courant en temps voulu de toute tendance nuisible pouvant toucher la création, la production, la distribution ou les ventes de livres d'auteurs canadiens. Les représentants chargés de cette responsabilité seraient tenus de présenter un compte rendu au Comité permanent du patrimoine canadien dans les six mois qui suivront la présentation par le gouvernement d'une réponse au présent rapport, puis tous les ans.

Recommandation 3.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et Industrie Canada s'associent pour établir comment la *Loi sur la concurrence* pourrait être renforcée de manière à protéger le secteur du livre au Canada.

Recommandation 3.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien, lorsqu'il examinera les projets d'investissement étranger aux termes de la *Loi sur Investissement Canada*, veille à ce qu'aucun investisseur étranger ne puisse prendre le contrôle d'une entreprise canadienne dans le secteur du livre à moins qu'il ne donne des garanties crédibles que cet investissement augmentera la disponibilité de livres d'auteurs canadiens.

Recommandation 3.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et le ministère des Finances s'associent pour analyser l'incidence de l'imposition des livres sur l'édition, la vente de livres et la lecture au Canada dans le but d'évaluer ce qu'il adviendrait si ces articles étaient exonérés de la TPS.

Recommandation 4.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mène une étude sur les dimensions économiques actuelles des redevances d'auteur et fasse rapport de ces changements au Comité six mois après la réponse du gouvernement au présent rapport, puis une fois par an.

Recommandation 4.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien, avec le Conseil des arts du Canada et les grandes organisations d'écrivains du pays, organise à l'intention des écrivains et des éditeurs une série d'ateliers régionaux de perfectionnement sur l'établissement des contrats.

Recommandation 4.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et/ou le Conseil des arts du Canada élaborent une stratégie pour augmenter l'aide aux tournées de promotion des livres par leurs auteurs.

Recommandation 4.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien entreprenne l'évaluation de la Commission du droit de prêt public en vue d'améliorer cette source importante de revenu pour les auteurs, traducteurs et illustrateurs canadiens.

Recommandation 4.5

Le Comité recommande que, au plus tard en 2002, le gouvernement présente et le Parlement adopte des mesures législatives mettant en œuvre les deux traités de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI).

Recommandation 4.6

Le Comité recommande que, au plus tard en 2002, le gouvernement du Canada prenne les mesures appropriées pour que la *Loi sur le droit d'auteur* soit modifiée afin de tenir compte de l'évolution technologique.

Recommandation 5.1

Le Comité recommande qu'un an après la présentation du rapport, le ministère du Patrimoine canadien mette au point et finance un ensemble d'outils pour mesurer les activités des bibliothèques, sous forme de statistiques sûres et à jour sur leur financement et leurs dépenses ainsi que sur leur fréquentation par les Canadiens, y compris ceux dont l'accès à l'imprimé est limité. Ces outils devraient être mis au point avec l'aide des bibliothèques, du monde de l'édition et des universités, ainsi qu'avec la contribution de Statistique Canada.

Recommandation 5.2

Le Comité recommande qu'en collaboration avec l'administrateur général de la Bibliothèque nationale et des archives nationales, le ministère du Patrimoine canadien engage sans tarder une réflexion sur l'examen des besoins d'espace et de conservation à long terme, à la fois des Archives nationales et de la Bibliothèque nationale.

Recommandation 5.3

Que le gouvernement du Canada mette à la disposition de la Bibliothèque nationale du Canada des crédits supplémentaires à compter de l'année financière 2000-2001, afin qu'elle puisse fournir son service AMICUS gratuitement.

Recommandation 5.4

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada, conjointement avec les provinces et en concertation avec les bibliothèques, les éditeurs, les grossistes et les libraires canadiens, offre aux bibliothèques du pays des incitations à s'approvisionner davantage auprès de fournisseurs canadiens.

Recommandation 5.5

Le Comité recommande que le gouvernement du Canada, en consultation avec le Secrétariat national à l'alphabétisation, les provinces, les écrivains, les éditeurs, les libraires, les bibliothécaires, les enseignants et le grand public, maintienne et renforce son soutien aux programmes d'alphabétisation, y compris les programmes destinés aux Canadiens dont l'accès à l'imprimé est limité.

Recommandation 6.1

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien mette sur pied un programme quinquennal de transition technologique pour renforcer tous les segments de l'industrie canadienne du livre, et notamment les auteurs, éditeurs, distributeurs, grossistes, distributeurs et bibliothèques.

Recommandation 6.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien contribue à la création d'un forum de l'ensemble de l'industrie canadienne du livre pour que les intervenants de celle-ci s'attaquent aux problèmes communs (par ex., l'élaboration d'une stratégie pour réduire les retours de livres). Ce forum se réunirait annuellement et serait coparrainé par le Ministère.

Recommandation 6.3

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien offre de financer avec l'industrie une étude des marchés du livre en anglais et en français qui porte sur les moyens d'organiser la collecte efficace et rapide des renseignements sur les ventes de livres, y compris sur les ventes par des détaillants non traditionnels (par ex., des magasins à prix réduits) et par Internet.

Recommandation 6.4

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien aide à établir une norme pour l'échange de données informatisé dans l'industrie du livre du Canada.

Recommandation 6.5

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien cofinance une étude avec les principaux acteurs de l'industrie en vue d'élaborer des stratégies applicables pour réduire — et éventuellement éliminer — les retours de livres. L'étude devrait déboucher sur une initiative convenue pour réduire d'une quantité mesurable les retours, sur un nombre donné d'années.

Recommandation 6.6

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien introduise un programme d'aide technique au démarrage pour aider les petits libraires indépendants de propriété canadienne et les petits éditeurs à se lancer dans le commerce électronique. (Il s'agirait d'un soutien modeste; par exemple, un programme qui pourrait doubler la première tranche de 10 000 $ que consacrerait l'entreprise à la création d'un site Web.)

Recommandation 6.7

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien finance un programme pour numériser certains ouvrages d'auteurs canadiens ouvrages figurant au catalogue et ouvrages épuisés. L'aide devrait être offerte à tous les éditeurs canadiens, sans considération de propriété.

Recommandation 6.8

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien collabore avec les principaux intervenants de l'industrie du livre pour que ces ouvrages numérisés puissent être imprimés sur demande ou offerts sous forme électronique, tout en veillant à ce que les droits d'auteur soient protégés.

Recommandation 6.9

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien rende compte annuellement de la santé de l'industrie canadienne du livre, notamment par des rapports sur les mesures de rendement et les objectifs d'initiatives particulières (par ex., paiement de redevances de droit d'auteur, nombre de titres, ventes, retours).

ANNEXE A

LISTE DES TÉMOINS

Organismes et particuliers	Date	Réunion
« Canadian Booksellers Association »	1999/12/07	6
Jean Barton, « Books On Beechwood »		
Marie Jane Maffini, « Prime Crime »		
Sheryl McKean, directrice exécutive		
Ministère du patrimoine canadien		
Allan Clarke, directeur, Politique et programmes de l'édition		
Carla Curran, chef, Politique de l'édition		
Don Stephenson, directeur général, Industries culturelles		
« Book and Periodical Council »	2000/02/22	11
Kim McArthur, présidente		
« Canadian Booksellers Association »		
Sheryl McKean, directrice exécutive		
« Centennial college »		
Don Sedgwick, Programme de l'édition		
Conseil des Arts du Canada		
Keith Kelly, directeur des affaires publiques de la recherche et des communications		
Gordon Platt, chef, Service des lettres et de l'édition		
Ministère du patrimoine canadien		
Annie Carruthers, Édition		
Allan Clarke, directeur, Politique et programmes de l'édition		
Statistique Canada		
David Coish, gestionnaire, Édition du livre, Division de la culture, du tourisme et le Centre de la statistique de l'éducation		
Brad Ruth, directeur adjoint, Division de la culture, du tourisme et le Centre de la statistique de l'éducation		
Université Simon Fraser		
Rowland Lorimer, directeur, "Canadian Centre for Studies in Publishing"		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Association des distributeurs exclusifs de livres en langue Georges Laberge, directeur général	2000/02/24	12
« Chapters Inc. » Larry Stevenson, président et directeur général		
Groupe Renaud-Bray Carole Morency, directrice des communications		
« Pegasus Wholesale Inc. » Nigel Berrisford, vice-président sénior aux achats Denis Zook, président-directeur général		
Association des libraires du Québec Ghislain Chouinard, vice-président	2000/02/29	13
« Atlantic Provinces Booksellers Association » Charles Burchell, propriétaire		
Conseil canadien du commerce de détail Peter Woolford, vice-président principal, Politiques		
« Inside Story Bookstore » Anne Wedler, propriétaire		
« McNally Robinson Booksellers » Holly McNally, propriétaire Paul McNally, propriétaire		
Nicholas Hoare ltée Nicholas Hoare, président		
« The Independents » Sally Hawkes, directrice Christopher Smith, propriétaire, « Collected Works »		
Association des éditeurs canadiens Michael Harrison, président Susan Renouf, vice-président	2000/03/02	14
« Association of Canadian Book Wholesalers » Peter Waldock, président		
Association nationale des éditeurs de livres Gaëtan Lévesque, vice-président, Édition de littérature générale Benoit Prieur, directeur adjoint		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Bibliothèque nationale du Canada Roch Carrier, administrateur général	2000/03/02	14
« Canadian Publishers' Council » Jacqueline Hushion, directrice générale Claude Primeau, président et chef de l'administration de Harper Collins Canada ltée, président sortant immédiat		
« Literary Press Group of Canada » Manuela Dias, présidente Karl Siegler, président du groupe de politique		
Regroupement des éditeurs canadiens-français Marcel Ouellette, éditeur-conseil, porte-parole du RECF		
Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation Louis Cabral, directeur général	2000/03/21	16
« Canadian Library Association » Leacy O'Callaghan-O'Brien, directrice exécutive associée Vicki Whitmell, directrice exécutive		
« Periodical Writers Association of Canada » Victoria Ridout, directrice exécutive		
Union des écrivaines et écrivains québécois Carole David, écrivaine/professeur		
« Writers' Union of Canada » Penny Dickens, directrice Christopher Moore, président		
Ministère du patrimoine canadien Carla Curran, chef, Politique de l'édition Jeff Richstone, avocat-conseil, Services juridiques	2000/03/28	18
À titre personnel Wanda Noel, expert-conseil , Loi sur le droit d'auteur		
Bureau de la concurrence Chris Busuttil, sous-commissaire adjoint intérimaire de la concurrence André Lafond, sous-commissaire à la concurrence	2000/03/30	19

Organismes et particuliers	Date	Réunion
« Chapters Inc. » Larry Stevenson, président et directeur général	2000/04/13	22
Groupe Renaud-Bray Carole Morency, directrice des communications		
« Mosaic Press » Howard Aster, éditeur		
« Pegasus Wholesale Inc. » Denis Zook, président-directeur général		
Ministère du patrimoine canadien Allan Clark, directeur, Politique et programmes d'édition Michael Wernick, sous-ministre adjoint, Développement culturel	2000/05/09	24

ANNEXE B

LISTE DES MÉMOIRES

Association des consommateurs du Canada

Association des distributeurs exclusifs de livres en langue française

Association des éditeurs canadiens

Association nationale des éditeurs de livres

« Association of Canadian Book Wholesalers »

Association pour l'avancement des sciences et des techniques de la documentation

Bibliothèque nationale du Canada

Bureau de la concurrence

« Canadian Booksellers Association »

« Canadian Centre for Studies in Publishing »

« Canadian Library Association »

« Canadian Publishers' Council »

« Chapters Inc. »

Conseil des Arts du Canada

« Garden CRAZY.com »

«Global Economics Ltd.»

« Inside Story Bookstore »

« Island Books Plus »

J.C. Williams Group

« John McQuarrie Photography »

« Kubas Consultants »

« Literary Press Group of Canada »

Ministère du patrimoine canadien

« Mosaic Press »

« Northwest Atlantic (Canada) Inc. Broker »

« Oxford Properties Group Inc. »

« Pegasus Wholesale Inc. »

Regroupement des éditeurs canadiens-français

« The Word on the Street »

« Richard Ivey School of Business »

Ville de St-John's

« Writers' Trust of Canada»

« Writers' Union of Canada »

« The Independents »

« North 49 Books »

À titre personnel

Ian Blue

Mike Filey

Christian Kroeger

John Lindsay

Peter C. Newman

Lise-Anne Pilon-Delorme

Jack Rabinovitch

Lorno Rubenstein

Murray Teitel

Raymond J. Thompson

ANNEXE C

QUELQUES STATISTIQUES

A. STATISTIQUES CANADA

Tableau C-1
Dépenses moyennes des ménages en lectures[1]
(en dollars)

Produit	1986	1992	1996	1997	1998
Livres et brochures	62	68	76	81	85
Manuels scolaires	42	60	67	74	78
Postsecondaire	35	50	58	64	69
Élémentaire et secondaire	7	10	11	10	11
Total	**104**	**128**	**143**	**155**	**163**

B. PATRIMOINE CANADIEN

Tableau C-2
Nombre d'éditeurs du PADIE en fonction des recettes (1992-1999)

Recettes	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
0 $ - 149 999 $	12	4	12	8	8	12	12
150 000 $ - 499 999 $	62	65	58	56	55	62	68
500 000 $ - 999 999 $	41	38	43	42	39	34	32
1000000 $ - 2 999 999 $	36	46	43	42	44	48	49
3 000 000 $ +	27	32	37	39	38	38	40
Total	**178**	**185**	**193**	**187**	**184**	**194**	**201**

[1] D'après *Dépenses des familles au Canada, 1986, 1992, 1996*; Enquête annuelle sur les dépenses des ménages, Statistique Canada, 1997, 1998.

Tableau C-3
Nombre d'éditeurs du PADIE en fonction des recettes et de la langue (1992-1999)

Langue: anglais / français	1992-93		1993-94		1994-95		1995-96		1996-97		1997-98		1998-99	
	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F
0 $ - 149 999 $	5	7	2	2	6	6	4	4	5	3	5	7	4	8
150 000 $ - 499 999 $	39	23	39	26	37	21	35	21	34	21	35	27	39	29
500 000 $ - 999 999 $	24	17	23	15	29	14	28	14	22	17	20	14	16	16
1M $ - 2 999 999 $	17	19	24	22	20	23	17	25	23	21	26	22	27	22
3 000 000 $ +	13	14	13	19	17	20	18	21	17	21	18	20	18	22
Total	**98**	**80**	**101**	**84**	**109**	**84**	**102**	**85**	**101**	**83**	**104**	**90**	**104**	**97**

Tableau C-4
Total des recettes des éditeurs du PADIE en millions en fonction de la taille (1992-1999)

Recettes	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99
0 $ - 149 999 $	1,4	0,472	1,5	0,953	0,859	1,3	1,3
150 000 $ - 499 999 $	18,7	20,8	18,2	18,2	17,2	18,1	20,2
500 000 $ - 999 999 $	29,9	27,2	30,8	32,2	28,8	25,6	23,1
1 000 000 $ - 2 999 999 $	59,8	79,2	71,2	68,6	74,2	80,1	81
3 000 000 $ +	342	320,9	403,9	422,7	404,5	415	444
Total	**451,9**	**448,7**	**525,7**	**542,8**	**525,7**	**540,2**	**569,9**

C. CONSEIL DES ARTS DU CANADA

Les données du Conseil des arts du Canada révèlent que le tirage moyen de livres d'auteurs canadiens, surtout les livres reliés, varie en général considérablement d'une année à l'autre, et d'une catégorie à l'autre, au gré des succès de librairie et des humeurs du public. Par exemple, comme l'indique le tableau C-5, le tirage annuel moyen d'un livre relié de poésie anglaise était de 346 exemplaires en 1988, et il affiche des pointes, la plus forte de 4 316 en 1996. Les tirages de livres pour enfants en langue française ont varié de façon très peu uniforme entre 1987 et 1997, les sommets enregistrés dépassant 5 000 exemplaires en 1987 et en 1993, et les creux s'établissant à 2 170 exemplaires à peine en 1992 et à 2 790 en 1996.

Tableau C-5
Tirage moyen de livres reliés publiés en français et en anglais avec l'aide du Conseil des arts du Canada (1987-1997)[2]

Titre Catégorie	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Anglais											
Livres pour enfants	2 681	3 895	5 337	4 670	4 030	5 201	4 270	3 854	4 473	4 206	5 226
Pièces de théâtre							1 050		1 496		3 900
Romans	1 548	3 088	2 692	9 227	3 514	2 424	5 007	2 935	4 394	7 393	5 586
Ouvrages gén.	2 720	3 390	3 750	4 050	3 029	3 459	4 033	3 231	4 073	4 131	5 426
Poésie	547	346	319	1 394	359	238	2 011	390	4 351	3 089	1 670
Nouvelles						1 939	233	5 090	1 170	5 964	1 011
Total	**2 376**	**3 248**	**3 769**	**3 921**	**3 265**	**3 731**	**4 072**	**3 383**	**4 119**	**4 630**	**4 662**
Français											
Livres pour enfants	5 236	3 725	3 153	2 882	3 153	2 170	5 194	4 528	3 754	2 790	4 023
Pièces de théâtre	250		643	956	1 450	760	527		466		1 456
Romans	260	509	1 598	1 479	820	1 031	796	1 040	988	816	
Ouvrages gén.	1 438	2 307	2 356	1 491	2 756	1 978	2 102	2 212	2 020	1 643	
Poésie	250	333	797	671	609	637	651	597	563	733	
Nouvelles						588	625	740	969	230	
Total	**2 546**	**2 624**	**1 973**	**1 338**	**1 774**	**1 392**	**2 101**	**2 789**	**1 710**	**1 644**	**2 146**

Le tableau C-6 indique le pourcentage d'ouvrages effectivement vendus sur une période de deux ans. Bien que ces données ne nous apprennent rien sur les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens après l'émergence des mégalibrairies et du commerce électronique, elles révèlent que plus un éditeur est important (et, par ricochet, plus il dispose de ressources pour le marketing), plus le pourcentage d'exemplaires vendus est élevé. Il semblerait donc que les petites maisons d'édition soient davantage touchées par les récessions économiques, comme l'indique la chute soudaine des ventes qu'ont enregistrées ces dernières à partir de 1990.

Tableau C-6
Pourcentage de livres vendus sur une période de deux ans, selon la taille de la maison d'édition (1985-1995)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ensemble des maisons d'édition	**60**	**60**	**58**	**57**	**61**	**63**	**63**	**69**	**67**	**61**	**62**
De langue anglaise	62	64	58	57	61	66	63	72	71	62	63
De langue française	57	53	57	58	60	57	63	63	61	59	59
Taille de la maison d'édition :											
0 $ - 100 000 $	58	48	52	54	47	33	46	50	45	48	51
100 001 $ - 250 000 $	54	49	53	46	50	58	56	59	51	52	58
250 000 $ - 1 million $	56	64	57	43	50	54	59	60	56	57	63
Plus de 1 million $	70	65	63	65	68	68	68	77	79	67	64

[2] Les blancs dans ce tableau proviennent de ce que les données n'étaient pas disponibles (il ne s'agit pas d'activités non déclarées).

ANNEXE D

MESURES DE SOUTIEN FÉDÉRALES À L'ÉDITION DU LIVRE AU CANADA

A. Patrimoine canadien : Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE)

L'objectif du PADIE est de promouvoir l'édition canadienne. Le Programme cherche à l'atteindre en travaillant avec des éditeurs canadiens à promouvoir leurs livres, au Canada et partout dans le monde.

Le Programme vise à répondre aux besoins des éditeurs de livres canadiens et de leurs associations, organisations et organismes professionnels. Il offre quatre volets de financement :

1. Aide aux éditeurs : Améliorer la rentabilité financière des éditeurs participants. Les demandeurs doivent être des entreprises détenues ou contrôlées par des Canadiens à 75 % et plus, qui sont en affaires depuis au moins 36 mois et dont l'activité principale est l'édition de livres.

2. Aide à l'industrie et aux associations : fournir un soutien financier pour des projets visant à rendre plus vigoureux le secteur canadien du livre. Les candidats admissibles sont les associations, organismes, agences et entreprises représentant un ou plusieurs secteurs de l'industrie du livre. Ce volet soutient aussi les associations professionnelles nationales représentant des éditeurs de livres par des initiatives de recherche et de développement professionnel.

3. Aide à la distribution : Favoriser le développement de l'infrastructure des systèmes d'information par l'implantation ou l'amélioration de banques de données sur les titres disponibles et l'acquisition de logiciels et de matériels informatiques conformes aux normes des différents secteurs de l'industrie du livre. Les associations professionnelles, les organismes et les agences de l'industrie du livre ainsi que les éditeurs admissibles au volet de l'Aide aux éditeurs qui détiennent les contrats de distribution d'au moins deux autres maisons d'édition admissibles au PADIE peuvent recevoir une aide dans le cadre de ce volet.

4. Aide à la commercialisation internationale : Les critères d'admissibilité sont les mêmes que pour l'Aide aux éditeurs. L'Association pour l'exportation du livre canadien (AELC) administre ce volet au nom du ministère du Patrimoine canadien.

Les éditeurs qui présentent une demande au Programme doivent répondre aux définitions relatives à l'édition de livres, à la propriété canadienne, aux ouvrages admissibles et aux ventes admissibles. Il faut notamment satisfaire aux critères d'admissibilité suivants :

- La principale activité de la maison d'édition doit être l'édition de livres. Au moins 75 % de ses revenus doivent provenir de l'édition et de la vente d'ouvrages imprimés. La maison doit aussi démontrer qu'elle est en mesure d'assurer la préparation, la conception, la production et la diffusion des ouvrages qu'elle publie. Une division non incorporée d'une grande société n'est pas admissible.

- La maison doit être détenue et contrôlée à 75 % ou plus par des Canadiens. De plus, elle doit pouvoir fournir un ensemble complet d'états financiers couvrant un exercice de 12 mois et confirmant que le critère établissant la propriété et le contrôle canadiens à un minimum de 75 % a été respecté. Le siège social et au moins 75 % des employés de l'entreprise doivent être établis au Canada.

- La maison d'édition doit appartenir à des intérêts privés, y compris les maisons d'édition sans but lucratif. Les presses universitaires font exception et sont admissibles.

- La maison doit être en affaires et avoir l'édition du livre comme activité principale depuis au moins 36 mois.

- La maison doit avoir publié, sur support imprimé, un minimum de : soit 15 livres de littérature générale, rédigés par des Canadiens, dont au moins quatre publiés au cours de chacun de ses trois derniers exercices, soit 10 manuels scolaires (matériel didactique) ou livres savants rédigés par des Canadiens dont au moins deux publiés au cours de chacun de ses trois derniers exercices.

- Toute nouvelle édition d'un ouvrage déjà publié n'est pas considérée comme une nouveauté. La maison d'édition doit avoir rempli l'ensemble de ses obligations contractuelles à l'égard du paiement des droits d'auteur.

B. Conseil des arts du Canada

Le Conseil des arts du Canada offre plusieurs subventions aux écrivains, collectifs et éditeurs professionnels canadiens. En plus d'apporter son appui aux activités de création, de traduction, de publication et de promotion de la littérature canadienne, le Service des lettres et de l'édition finance les résidences d'écrivains, les rencontres avec le public et les festivals littéraires, de même que les nouvelles manifestations artistiques telles que la poésie rap, le conte et la littérature électronique. Tous les programmes du Conseil sont accessibles aux artistes ou organisations artistiques autochtones et aux artistes ou organisations artistiques des diverses communautés culturelles et régionales du Canada.

1. Subventions aux nouveaux éditeurs et subventions globales : Dans le contexte de son mandat de favoriser la production et la diffusion d'œuvres d'art au Canada, le Conseil accorde une aide financière aux éditeurs canadiens pour les aider à absorber les coûts de publication de titres canadiens de littérature générale qui contribuent de façon importante au développement de la littérature canadienne. Cette aide est offerte par l'intermédiaire des subventions aux nouveaux éditeurs destinées aux petites ou aux nouvelles maisons d'édition et des subventions globales qui s'adressent aux maisons d'édition établies. Les éditeurs de livres qui reçoivent des subventions aux nouveaux éditeurs ou des subventions

globales peuvent aussi solliciter une subvention à la traduction ou une subvention de tournée de promotion des auteurs. Les feuillets de renseignements pertinents peuvent être obtenus du Service des lettres et de l'édition.

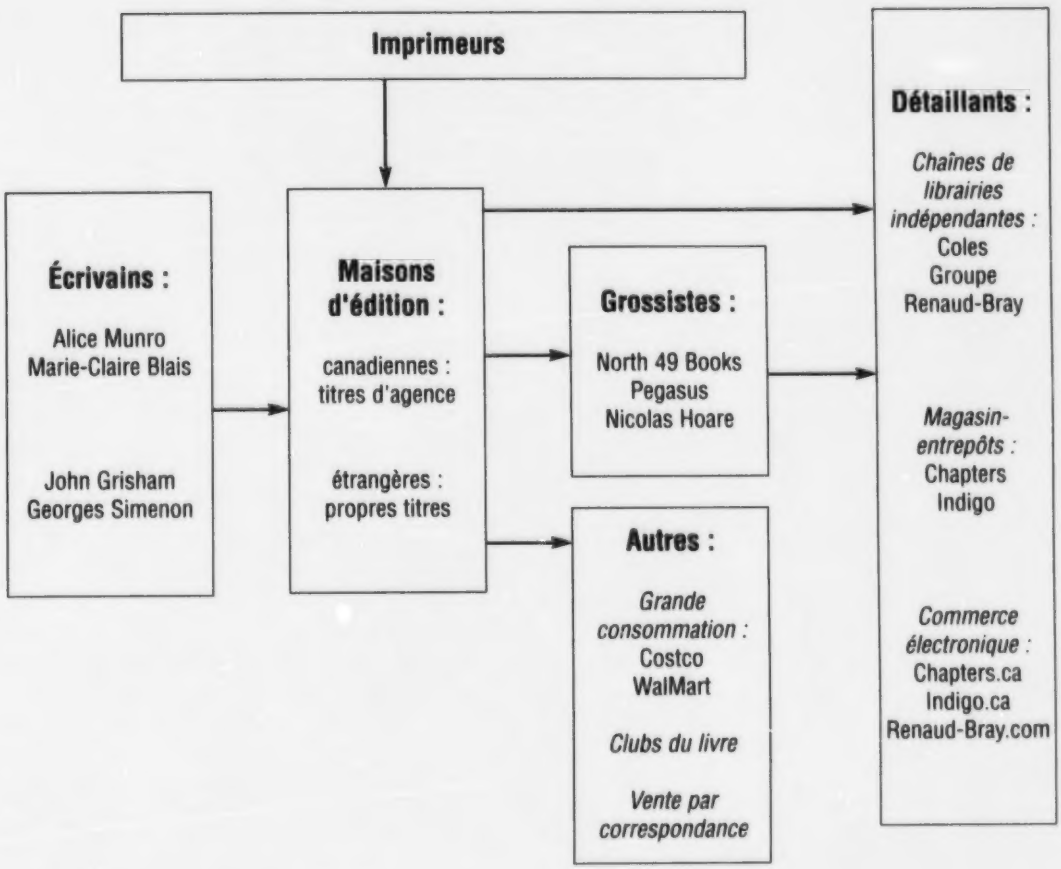
2. Subventions à la traduction : Dans le cadre de son mandat de promotion et de diffusion des arts au Canada, le Conseil accorde une aide financière pour une première traduction en français, en anglais ou dans une des langues autochtones d'œuvres littéraires d'écrivains canadiens en vue de leur publication au Canada.

3. Tournées de promotion pour les auteurs 2000 : Pour les livres admissibles, le Conseil accorde aux éditeurs de livres qui participent actuellement au programme d'aide à l'édition de livres une aide qui couvre une partie des dépenses des tournées de promotion destinées à faire mieux connaître leur programme de publication au public et aux médias. Cette aide vise les tournées d'auteurs, d'illustrateurs ou de traducteurs d'ouvrages admissibles à une aide à l'édition du Conseil. Les écrivains propriétaires ou employés de la maison d'édition qui fait la demande ne sont pas admissibles.

4. Projets collectifs d'écrivains et d'éditeurs : Ce programme vise à soutenir financièrement les projets collectifs de diffusion qui ont pour objectif de mieux faire connaître la littérature canadienne et de favoriser l'accès du public aux livres et aux périodiques canadiens. Les projets qui accroissent directement la capacité des écrivains ou des éditeurs de créer, produire et diffuser la littérature canadienne sont également admissibles.

ANNEXE E

COMMENT LES LIVRES SONT DISTRIBUÉS AU CANADA



ANNEXE F

LE RÔLE DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE*

Cette annexe examine le rôle éventuel de la *Loi sur la concurrence* et du Bureau de la concurrence dans l'évolution de l'industrie du livre au Canada et, par ricochet, la place de la Loi et du Bureau dans l'étude entreprise par le Comité du patrimoine.

Il y aurait deux questions incontournables que doit poser cette étude de l'édition au Canada. La première a trait à l'impact de Chapters (et autres grandes chaînes de librairies et, éventuellement, des nouvelles technologies) sur l'accès aux ouvrages canadiens par le public canadien. La seconde a trait à la viabilité des libraires canadiens indépendants face à la nouvelle concurrence. Les deux ne sont pas nécessairement liées. Le Bureau de la concurrence ne s'intéresse qu'à la seconde, et uniquement si la concurrence de Chapters était déloyale, au sens juridique du terme.

Le mandat du Bureau de la concurrence est de préserver et favoriser une concurrence loyale au Canada et de veiller à ce que les entreprises canadiennes se conforment aux lois qui relèvent de sa compétence. La loi dont le Bureau se préoccupe au premier chef est la *Loi sur la concurrence*[1], dont l'article 1.1 dispose :

> La présente loi a pour objet de préserver et de favoriser la concurrence au Canada dans le but de stimuler l'adaptabilité et l'efficience de l'économie canadienne, d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada, d'assurer à la petite et à la moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne, de même que dans le but d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits.

L'accent est mis sur la concurrence, et par concurrence le Bureau entend le *processus* de concurrence. Plutôt que de tenter de garantir une place aux petites et moyennes entreprises biens établies, le Bureau s'efforce de refréner les pratiques anticoncurrentielles de la part des grandes entreprises qui pourraient désavantager les petits acteurs — qu'ils soient bien établis ou des acteurs éventuels.

Quiconque souhaite faire intervenir le Bureau doit pouvoir prouver l'existence de pratiques anticoncurrentielles au sein de l'industrie. Il ne suffit pas d'attirer l'attention sur la grande taille d'un acteur et de faire valoir qu'il pourrait abuser de sa position (bien que le Bureau surveillera sûrement les pratiques d'un participant ayant une large part du marché[2], qui continue de croître).

Aux termes de la *Loi sur la concurrence*, le Bureau de la concurrence s'occupe de questions aussi bien criminelles que civiles. Celles qui pourraient intéresser cette étude sont indiquées dans le tableau 3.2.

---

[1] Les autres sont la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur l'étiquetage des textiles* et la Loi sur le poinçonnage des métaux précieux.

[2] Pour le Bureau, 35 % du marché est le seuil habituel à partir duquel la surveillance serait de mise.

Tableau 3.2 Compétences du Bureau de la concurrence en vertu de la *Loi sur la concurrence*	
Infractions pénales	**Affaires civiles**
• Collusion sur les prix ou fixation des prix • Publicité trompeuse (infractions graves) • Fixation de prix abusifs	• Abus de position dominante • Accords d'exclusivité • Refus de vendre • Fusions

Suite aux modifications apportées à la Loi en 1999, la publicité trompeuse peut aussi être considérée comme de nature civile, ce qui implique un critère moins sévère pour établir l'existence d'une infraction.

Encore une fois, la seule taille de la part du marché ne suffit pas à démontrer l'existence d'abus. Les entreprises de grande taille sont souvent dynamiques et innovatrices — deux caractéristiques que le Bureau de la concurrence souhaite favoriser. Par ailleurs, une grande entreprise pourrait le devenir davantage en évinçant des concurrents du marché, situation qui relève de la *Loi sur la concurrence*. Des situations énumérées ci-dessus, les détracteurs et concurrents de Chapters évoquent souvent comme préoccupation majeure l'abus possible de sa position dominante.

Pour qu'il y ait abus de position dominante, trois conditions doivent être réunies[3] :

1. Une ou plusieurs personnes contrôlent sensiblement ou complètement une catégorie ou espèce d'entreprises à la grandeur du Canada ou d'une de ses régions.

2. Cette ou ces personnes se livrent ou se sont livrées à une pratique anticoncurrentielle.

3. Cette pratique a ou aura vraisemblablement pour effet de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché (art. 79).

L'article 78 énumère des « agissements anticoncurrentiels », mais la liste n'est pas exhaustive, de sorte que le Bureau de la concurrence a la latitude d'examiner toute pratique d'une entreprise qui pourrait avoir des effets négatifs sur la concurrence. L'abus de position dominante étant une affaire civile, la preuve est fondée sur la « prépondérance des probabilités » plutôt que sur une preuve « hors de tout doute raisonnable » comme dans le cas d'une affaire pénale. Il est à noter que pour la troisième condition, la clé est la diminution « sensible » de la concurrence. Il est possible qu'un nouvel arrivant dans une industrie élimine des concurrents en étant plus efficace; il s'agit certes d'un effet « sensible » pour les entreprises évincées du marché, mais on ne saurait automatiquement présumer que la cause en est l'abus de position dominante.

[3] Ces idées sont tirées du document de Margaret Smith, *Les fusionnements et l'abus de position dominante*, Bibliothèque du Parlement, Bulletin d'actualité 91-3F, révisé le 10 septembre 1998; et de Robert S. Nozick, *The 2000 Annotated Competition Act*, Toronto, Carswell (Thomson Professional Publishing), 1999.

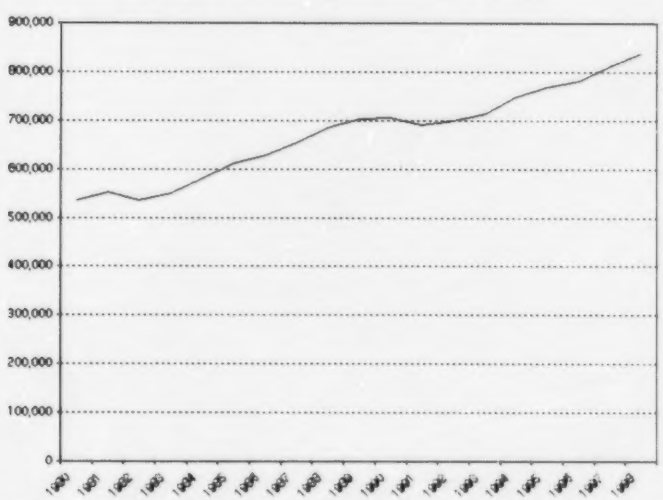
ANNEXE G

CONSIDÉRATIONS D'ORDRE ÉCONOMIQUE

Les livres sont des objets culturels. Mais ce sont aussi des produits qui sont fabriqués et vendus comme bien d'autres. Les discussions sur l'industrie du livre tournent souvent à l'impasse parce qu'il est difficile, voire impossible selon certains, de dissocier la dimension culturelle et la dimension commerciale des livres. Dans la présente annexe, nous tentons de tirer les choses au clair en laissant de côté temporairement l'aspect culturel du livre pour examiner les influences purement économiques qui s'exercent sur l'industrie.

La demande de livres et, par conséquent, la taille du marché dépendent de plusieurs facteurs. L'âge moyen et le niveau de scolarité de la population en sont deux importants, mais ils constituent des facteurs essentiellement démographiques qui évoluent lentement. Le revenu et les prix relatifs sont les facteurs économiques classiques, et ceux-là peuvent changer à court terme.

Graphique 1 – PIB réel, 1992=100 (millions de dollars)



Source : Statistique Canada, Comptes économiques et financiers nationaux, et Direction de la recherche parlementaire

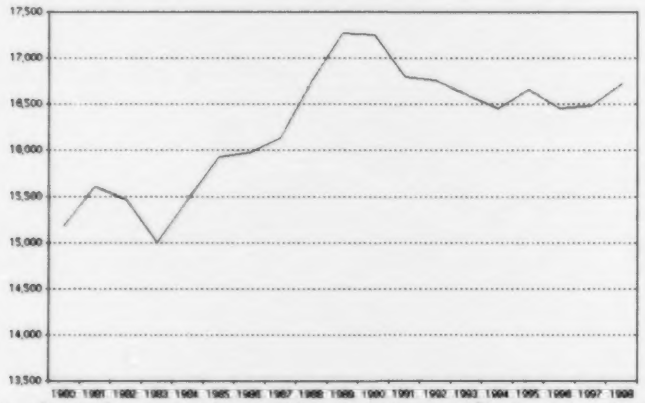
Les graphiques 1 et 2 indiquent les mouvements de deux séries de données sur le revenu pour la période de 1980 à 1998 : le produit intérieur brut réel (c.-à-d. le PIB après élimination de l'effet de la variation des prix) et le revenu réel disponible par personne (c.-à-d. le revenu réel total des particuliers après élimination de l'impôt sur le revenu et d'autres déductions non discrétionnaires, divisé par le nombre d'habitants).

Les deux graphiques montrent les pressions qui ont nui aux libraires depuis la fin des années 80. Le graphique 1 illustre l'effet de la récession, commencée à ce moment-là et qui a déprimé plusieurs années durant la vaste mesure du revenu qu'est le PIB réel, avant que celle-ci ne se redresse. Quant au graphique 2, il montre l'évolution du revenu réel disponible par personne, qui a sans doute ralenti

les ventes de livres, puisqu'il a régressé à la fin des années 80 et, malgré un rétablissement ces dernières années, n'a toujours pas retrouvé le sommet de 1989.

La demande de livres s'est également ressentie des mouvements des prix relatifs (c.-à-d. le prix des livres relativement au prix d'achat d'autres biens ou services). L'influence la plus importante sur les prix relatifs des livres a probablement été l'introduction de la taxe sur les produits et services (TPS) en janvier 1991. À quelques exceptions près, dont la plus importante est la catégorie des aliments, la TPS est perçue sur presque tous les biens et services achetés par les Canadiens. Les livres ont donc perdu le statut d'article exonéré de taxe dont ils jouissaient depuis longtemps.

Graphique 2 – Revenu réel disponible par habitant – Dollars de 1992



Source : Statistique Canada, Comptes économiques et financiers nationaux, et Direction de la recherche parlementaire

Comme presque tous les libraires du Canada vendent des ouvrages non canadiens, les fluctuations des taux de change, en particulier celles du dollar US, jouent beaucoup sur les prix relatifs des livres. Depuis 1991, le dollar canadien s'étant déprécié par rapport au dollar américain, les livres importés des États-Unis sont plus chers. En 1991, un dollar canadien valait 87 cents américains et, en 1998, seulement 67,5 cents.

ANNEXE H

CHRONOLOGIE SÉLECTIVE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DU LIVRE DE 1991 À 2000

1991

• Janvier

– Entrée en vigueur de la taxe fédérale sur les biens et services.

1992

• Janvier

– Perrin Beatty, ministre des Communications, applique la politique de l'« avantage net » à la participation étrangère dans l'industrie du livre.

– Le gouvernement fédéral promet d'augmenter les subventions à l'édition, pour les porter de 38 millions à 140 millions de dollars en cinq ans et de modifier la *Loi sur le droit d'auteur* pour empêcher qu'on cherche des fournisseurs à l'étranger.

• Septembre

– Peter et Diane Waldock lancent un grossiste national, North 49 Books.

• Décembre

– CanCopy émet ses premiers chèques aux créateurs, d'une valeur de 185 000 $.

1993

• Février

– Raincoast Books lance une division de vente en gros, Book Express.

• Mars

– Le gouvernement fédéral élimine le tarif postal des livres, et annonce un nouveau programme de subventions des envois postaux qui cible uniquement les éditeurs canadiens.

• Avril

– La réduction des fonds du Conseil des arts du Canada met fin au Festival national du livre.

• Septembre

– Nelson Canada acquiert la liste des publications scolaires de John Wiley & Sons Canada, ce qui concentre encore plus l'édition des ouvrages scolaires.

• Novembre

– La chaîne de librairies Champigny de Montréal achète la chaîne Flammarion.

1994

• **Février**
– La Corporation de développement des investissements du Canada, qui appartient au fédéral, vend sa participation majoritaire dans Ginn Publishing à Paramount aux États-Unis.

• **Mai**
– Pathfinder Capital et Canadian General Capital achètent SmithBooks pour 21,5 millions de dollars.

• **Août**
– Smithbooks propose d'acheter Coles et de fusionner, pour créer une chaîne de 434 librairies.

1995

• **Février**
– Le gouvernement fédéral réduit de moitié son soutien aux programmes d'édition. Il annonce en outre la fusion du PADIE et du Programme d'aide à la distribution des publications, qui seront encore réduits en 1996.

• **Mars**
– Le Bureau de la concurrence approuve la fusion de Coles et de SmithBooks. La nouvelle chaîne, renommée Chapters Inc., quitte la Canadian Booksellers Association.

• **Juin**
– Tom Bullen ouvre la première mégalibrairie indépendante du Canada, point de vente de 23 000 pieds carrés au centre de Vancouver.

• **Novembre**
– Chapters Inc. ouvre sa première mégalibrairie à Brampton (Ontario).

1996

• **Janvier**
– Borders, libraire de détail américain, abandonne ses projets d'expansion au Canada après que les fonctionnaires fédéraux ont rejeté son projet d'association avec l'ex-dirigeante de Cott Corp., Heather Reisman.

• **Printemps**
– Barnes & Noble, libraire de détail américain, acquiert 20 p. 100 de Chapters Inc.

• **Été**
– La chaîne québécoise Renaud-Bray ferme trois de ses huit librairies après avoir déclaré faillite.

• **Août**
– Heather Reisman annonce son projet d'avoir sa propre chaîne de mégalibrairies.

• **Décembre**
– Chapters Inc. obtient 40 millions de dollars de son premier appel public à l'épargne.

1997

• **Septembre**

– La chaîne de mégalibrairies d'Heather Reisman, Indigo, ouvre sa première librairie à Burlington (Ontario).

1998

• **Janvier**

– Le Conseil des arts du Canada annonce qu'il bonifiera les subventions aux éditeurs pour 1997-1998 après avoir reçu 125 millions de dollars d'argent frais du gouvernement fédéral.

• **Mars**

– Chapters Inc. assume la direction de la librairie de l'Université McGill, ce qui marque son entrée dans le marché des ventes universitaires.

• **Octobre**

– Chapters Inc. lance son premier site Web, www.chaptersglobe.com.

1999

• **Mars**

– Albert Britnell Book Shop, librairie torontoise vieille de 106 ans, ferme ses portes.

• **Avril**

– Chapters Inc. lance www.chapters.ca.

• **Mai**

– Chapters Inc. annonce la création de Pegasus Wholesale. Chapters détient 82 p. 100 de la nouvelle entreprise.

– La mini-chaîne Duthie Books de la Colombie-Britannique déclare faillite, puis ne conserve qu'une librairie (elle en avait eu jusqu'à 10).

• **Juin**

– Renaud-Bray acquiert les chaînes québécoises rivales, Champigny et Garneau.

• **Septembre**

– Chapters Inc. obtient 46 millions de dollars pour sa division en ligne par un premier appel public à l'épargne.

– Après 10 ans de négociations, la *Loi sur le droit d'auteur* (projet de loi C-32) entre en vigueur. La réglementation exige des libraires qu'ils s'approvisionnent d'abord chez des fournisseurs canadiens, mais les éditeurs doivent respecter un ensemble de critères de service.

• **Octobre**

– Le Book of the Month Club cesse ses activités au Canada après 23 ans.

• **Novembre**

– Pegasus Wholesale Inc. annonce que le Bureau de la concurrence d'Industrie Canada a confirmé que sa création ne contrevenait pas à la *Loi sur la concurrence*.

2000

• **Janvier**

– Le Canadian Manda Group conclut une entente de partenariat avec Pegasus Wholesale Inc. pour vendre les ouvrages du grossiste à des points de vente, traditionnels ou non, un peu partout au Canada.

• **Février**

– Indigo abandonne son projet de premier appel public à l'épargne parce qu'elle craint un « marché faible ».

ANNEXE I

RAPPORT DE VISITE

Lieu : Pegasus Wholesale Inc.
100, boul. Alfred Kuehne
Brampton (Ont.) L6T 4K4

Guides : Dennis Zook, président-directeur général
Michael Harkins, premier vice-président (Exploitation)
Nigel Berrisford, premier vice-président (Achats)
Peter Strachan, vice-président et directeur général
William Hanchar, vice-président (Finances) et directeur financier

Invités : David Black, consultant
Kevin Burns, consultant

Le 8 mai 2000, les consultants en recherche du Comité se sont rendus aux installations d'entrepôt de Pegasus Wholesale Inc. à Brampton (Ontario). Voici le rapport de leur visite.

Pegasus Wholesale Inc. est un établissement gigantesque. L'entrepôt fait plus de 308 000 pieds carrés et comprend une mezzanine qui ajoute 150 000 pieds carrés de surface. Il est conçu pour qu'on puisse aménager deux autres étages dans l'enceinte actuelle. Les rayonnages d'acier sont couverts de hautes piles de palettes qui contiennent quelque 500 000 titres différents. L'entrepôt contient en tout temps environ 6 millions de livres. À la période des Fêtes, ce chiffre grimpe à 10 millions. Lorsque l'établissement fonctionne à plein régime, Pegasus peut recevoir et expédier un million de livres par période de 24 heures.

Il y a environ 500 employés équivalent temps plein, dont toujours à peu près 150 en poste. Le nombre augmente durant la haute saison du livre, autour de Noël. L'entrepôt fonctionne en permanence. Le mode de fonctionnement consiste à préparer les livraisons dans les 24 heures suivant la réception des livres, ce qui suppose que tous les envois des éditeurs sont ordonnancés selon un calendrier prédéterminé. De gros camions livrent les boîtes de livres aux 16 débarcadères. Au moment du déchargement, chaque boîte est scannée. Un seul exemplaire de chaque livre est mesuré et pesé avant que la boîte soit acheminée par chariot à fourche dans le système hautement automatisé[1]. Il faut donner aux robots emballeurs les dimensions des livres pour obtenir une boîte ou une enveloppe coussinée de la taille et de la forme voulues.

Une étiquette de prix est apposée sur chaque livre, s'il n'en n'a pas déjà une, puis celui-ci est envoyé à un emplacement déterminé de l'entrepôt. Il y restera jusqu'à ce qu'une commande soit reçue. Commence alors un système complexe de chargement, de tri, de mise en boîte et de livraison. L'entrepôt ne ressemble pas à une bibliothèque dont les livres sur un sujet donné sont classés dans la même section. Il est plutôt aménagé pour qu'on accède efficacement aux titres les plus populaires.

---

[1] Le poids est un élément d'information important, qui fait partie des moyens de protection qui permettront de déceler les erreurs à une étape ultérieure.

Pegasus est entièrement automatisée. Tous les lecteurs de codes à barres sont radioélectriques. Les renseignements qu'ils lisent sur chaque boîte ou livre sont actualisés en temps réel dans un ordinateur central. Chaque jour, le personnel exécute les commandes qui ont été reçues par le système informatisé de commandes, qui fonctionne selon le principe du premier arrivé, premier servi. Comme les renseignements se présentent tous sous forme de codes à barres, aucun des conducteurs de chariot, ni des employés qui préparent les commandes, empilent ou chargent les livres ne sait si la commande est destinée à un magasin Chapters ou à un autre client.

Les livres commandés sont chargés et emballés de la façon la plus efficace possible. Un ensemble géant de convoyeurs fait avancer constamment deux séries de boîtes sur chaque tapis. Dans la première série se trouvent les boîtes reçues des éditeurs, et elles sont de toutes les tailles. L'autre est constituée des boîtes de Pegasus, de format unique, qui seront remplies à la main par les préparateurs. Ceux-ci scannent l'étiquette de la boîte Pegasus vide, puis celle d'un des livres dans la boîte de l'éditeur. Un écran s'allume au-dessus de chaque boîte de commande, indiquant le nombre d'exemplaires que le préposé doit y déposer.

Durant le — très long — périple de la boîte sur le convoyeur, des préparateurs la remplissent en fonction des indications codées sur l'étiquette d'emballage et celles données par les lumières au-dessus de la boîte. Le système est doté d'un mécanisme automatique de contrôle des erreurs. Chaque livre est pesé à l'entrée de l'entrepôt, ce qui permet au système de commandes non seulement de calculer les titres et le nombre d'exemplaires à mettre dans chaque boîte, mais aussi le poids total de celle-ci une fois remplie. Vers la fin de son périple sur le tapis roulant, la boîte est scannée et pesée. Si son poids ne correspond pas à l'estimation inscrite sur le bordereau d'emballage, elle est détournée pour être contrôlée manuellement. Le taux d'erreur du système est inférieur à 2 p. 100, bien que des variations très prononcées d'humidité ou de température ou des livres réimprimés sur des papiers d'une épaisseur différente peuvent modifier suffisamment le poids pour que la boîte soit détournée en vue d'un contrôle manuel.

Une fois la commande prête et vérifiée, les boîtes sont placées sur une palette près du quai de chargement pour être livrées par Poste Canada. L'objectif est de remplir les commandes en 24 heures. Chaque librairie Chapters reçoit de deux à trois livraisons par semaine, selon la saison. Depuis la commande jusqu'à la livraison, il faut compter entre trois et cinq jours pour les librairies aux extrêmités est et ouest du pays. Pegasus compte ouvrir un centre dans l'Ouest pour ses activités à partir du Manitoba jusqu'au Pacifique afin de réduire le délai de livraison.

Les commandes de Chapters.ca sont remplies toutes les quatre heures par des employés travaillant aux terminaux dans une autre section de l'entrepôt. Ces commandes sont remplies d'une façon plus classique, puisque la plupart ne portent que sur un ou deux volumes. Les préparateurs circulent dans les allées, sélectionnent chaque titre et emballent les livres à la main. Ils réalisent même parfois des emballages cadeaux, si cela fait partie de la commande.

Pegasus est un établissement immense et hautement automatisé. Les systèmes qui ont été mis au point permettent la meilleure utilisation du temps et une rotation rapide des stocks. L'entreprise souhaite établir pour les systèmes canadiens d'entrepôts un modèle d'automatisation et de fiabilité. Les livres sont au centre de son activité, mais les DVD, vidéo et enregistrements sonores gagnent en importance. À long terme, elle prévoit ajouter d'autres gammes de produits à mesure que Chapters.ca élargira l'éventail des produits qu'elle vend en ligne.

Chapters et Chapters.ca demeurent les principaux clients de Pegasus. L'entreprise cherche activement à se trouver d'autres clients parmi les librairies, les bibliothèques et les institutions.

ANNEXE J

CONSÉQUENCES IMMÉDIATES DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Il y a peu de renseignements à jour sur la vente de livres par Internet au Canada. D'après ceux dont on dispose, il est possible de faire un calcul approximatif du chiffre d'affaires Internet au cours de l'année écoulée :

- Chapters.ca 38,7 M$[1]
- Amazon.com 15 M$[2]
- Indigo.ca 15 M$[3]
- Autres 7 M$[4]

Il s'agit bien sûr d'une estimation, mais il semble raisonnable de supposer que les ventes Internet de livres au Canada se sont chiffrées à au moins 70 M$ durant l'année écoulée. Elles ont peut-être été beaucoup plus élevées, mais elles n'ont sûrement pas été inférieures à 40 M$.

Si le chiffre d'affaires de la librairie indépendante moyenne est d'environ 700 000 $, alors cette estimation de 70 M$ de ventes Internet représente les ventes totales d'une centaine de librairies indépendantes.

Impact des changements

Si la librairie indépendante réalise un profit net qui équivaut à environ 2 % de ses ventes (p. ex. 14 000 $ sur des ventes de 700 000 $), il est possible de quantifier à son modeste niveau les répercussions des changements technologiques (p. ex. des ventes sur Internet ou de l'impression sur demande) pour voir combien rapidement sa marge bénéficiaire s'évapore. Par exemple, il suffit que la librairie perde environ cinq ventes par jour (à 10 $ par vente, cela fait 50 $ par jour; sur 300 jours, 15 000 $) durant une année pour ne plus être rentable.

---

[1] Selon les chiffres diffusés publiquement des ventes pour la période qui s'est terminée en avril 2000.

[2] Selon une conversation avec Larry Stevenson en février 2000.

[3] Estimation.

[4] C'est une estimation prudente. Les sites Web de Barnes & Noble et de Borders sont fréquentés par un grand nombre de Canadiens; il serait donc peu raisonnable d'imaginer que les ventes de tous les autres sites Web (Renaud-Bray, Borders, Barnes & Noble, etc.) s'élèveraient à moins de 7 M$.

ANNEXE K

REMISES DES ÉDITEURS ET DES GROSSISTES

On peut commander des livres directement de l'éditeur ou d'un ou plusieurs grossistes. Lorsque des librairies, des bibliothèques ou des écoles commandent des livres, elles obtiennent habituellement une remise qui est fonction de l'importance de la commande. La présente annexe illustre la différence possible entre commander des livres à trois éditeurs ou les acheter d'un grossiste.

De nombreux éditeurs appliquent des tarifs dégressifs. Ainsi, plus le nombre de livres commandés est grand, plus importante est la remise. Toutefois, comme il n'y a pas de norme dans l'industrie pour les remises, celles-ci varient d'un éditeur à un autre. Par exemple, un éditeur peut offrir une remise de 20 % sur les commandes de moins de 10 livres et de 40 % sur les commandes de 10 exemplaires ou plus, tandis qu'un autre peut offrir une remise de 40 % sur des commandes de moins de 50 exemplaires et de 50 % sur les commandes de plus de 50[1].

Le tableau K-1 montre la remise totale obtenue dans le scénario où trois commandes de 70 livres sont faites auprès de trois éditeurs canadiens (chaque livre se vendant 10 $ au détail). Étant donné les tarifs dégressifs qui diffèrent (et compte tenu des frais de transport), la remise obtenue pour les 210 livres serait d'environ 32,1 %.

Tableau K-1
Remise totale obtenue en achetant directement de l'éditeur

Éditeur	N[bre] de livres	Prix au détail ($)	Prix facturé à l'acheteur ($)	Remise ($)	Remise (%)
Éditeur A	70	700	560	140	20,0
Éditeur B	70	700	420	280	40,0
Éditeur C	70	700	406	294	42,0
Total partiel	210	2 100	1 386	714	34,0
Transport	s/o	s/o	40	s/o	s/o
Total	**210**	**2 100**	**1 426**	**674**	**32,1**

[1] Voir le *CBA Source Book, 1999* de la Canadian Booksellers' Association pour obtenir des exemples de remise de l'éditeur, du distributeur et du grossiste.

Le tableau K-2 illustre la remise totale obtenue par l'acheteur qui commande ces mêmes 210 livres d'un grossiste qui offre une remise fixe de 42 %[2]. Dans ce cas, la commande est suffisamment importante pour que le grossiste ne facture pas de frais d'expédition. De plus, la remise nette s'établit à 42 % alors que l'acheteur n'aurait obtenu que 32 % s'il avait commandé directement de chaque éditeur.

Tableau K-2
Remise totale obtenue en achetant d'un grossiste

Éditeur	N^bre de livres	Prix au détail ($)	Prix facturé à l'acheteur ($)	Remise ($)	Remise (%)
Éditeur A	70	700	406	294	42,0
Éditeur B	70	700	406	294	42,0
Éditeur C	70	700	406	294	42,0
Total partiel	210	2 100	1 218	882	42,0
Transport	s/o	s/o	0	s/o	s/o
Total	**210**	**2 100**	**1 218**	**882**	**42,0**

Ces deux tableaux aident à montrer pourquoi les libraires et autres acheteurs de livres s'adressent parfois à des grossistes plutôt qu'à des éditeurs. Il faut toutefois noter que certains titres seront toujours achetés à l'éditeur, en particulier lorsque les commandes sont assez importantes pour obtenir de fortes remises. Néanmoins, pour le libraire qui fait des commandes hebdomadaires ou mensuelles, il est parfois avantageux de faire une seule commande auprès d'un grossiste plutôt que des commandes multiples auprès de nombreux éditeurs.

[2] Les données pour cet exemple sont tirées du dossier d'information du 8 mai 2000 fourni à l'équipe de recherche du Comité par Pegasus Wholesale.

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Le Comité demande au gouvernement de répondre à ce rapport conformément à l'article 109 du Règlement.

Un exemplaire des Procès-verbaux du Comité permanent du patrimoine canadien *(Réunions nos 11, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 21, 22, 24, 35, 36 et 39, qui comprend le présent rapport)* est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Clifford Lincoln, député pour Lac-Saint-Louis

OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS DÉPOSÉE AU COMITÉ PERMANENT DU PATRIMOINE CANADIEN DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE PORTANT SUR L'ÉDITION DU LIVRE

Le Bloc Québécois est sensible aux préoccupations du secteur de l'édition du livre, telles que présentées dans ce rapport.

Le Bloc Québécois a rappelé au Comité du patrimoine que le secteur culturel de l'édition du livre relève de la compétence des provinces.

Le Québec, en particulier, a déjà pris l'initiative de mettre en place, avec succès, un certain nombre de mesures pour appuyer le secteur de l'édition québécoise du livre.

Le Bloc Québécois comprend donc parfaitement le souci du Comité du patrimoine de recommander au gouvernement fédéral la mise en place de mesures susceptibles d'appuyer le secteur canadien de l'édition du livre.

Mais le Bloc Québécois considère nécessaire de réitérer le fait qu'il a compris dans les délibérations du Comité qu'aucune des recommandations du présent rapport ne doit être interprétée comme récusant l'autorité ou la compétence des provinces, ni comme s'opposant ou se substituant aux mesures déjà mises en place au Québec, dont l'Assemblée nationale est seul maître d'œuvre en matière de politiques et de mesures culturelles québécoises.

OPINION DISSIDENTE DE WENDY LILL, PORTE-PAROLE DU NPD EN MATIÈRE DE CULTURE

Permettez-moi d'abord de féliciter ceux qui ont présenté des exposés oraux et écrits, mes collègues du Comité, et en particulier le président du Comité, pour leur intérêt soutenu à l'égard de cette entreprise culturelle critique : la production et la distribution des livres canadiens. La présente opinion dissidente n'a pas pour objet de diminuer le travail du Comité, mais d'aborder quelques questions qui ne sont pas traitées dans le rapport et de commenter certains points qui n'ont pas été examinés dans le cadre de l'étude parce que le Comité n'a pas dégagé de consensus approprié à cet égard.

J'appuie les principales sections du rapport du Comité qui auraient pour effet de réduire le nombre de renvois aux éditeurs, d'améliorer nos bibliothèques, d'améliorer le droit d'auteur ainsi que d'actualiser la capacité technologique de l'industrie afin qu'elle soit en mesure de s'adapter à l'évolution du marché des livres. J'espère que le gouvernement mettra en œuvre ces réformes avec célérité.

Le rapport comporte trois lacunes :

1) il ne contient pas de recommandations concernant la nécessité d'un module culturel, mis sur pied par le Bureau de la concurrence conformément à une loi sur la concurrence révisée,

2) il ne contient pas de commentaire direct sur ce qui a motivé en premier lieu les audiences : la création de Pegasus par Chapters et la façon dont cela a influé sur la viabilité financière des petits éditeurs et des librairies indépendantes, et

3) il n'est pas question d'une stratégie gouvernementale pour protéger l'investissement considérable que les Canadiens ont fait dans les livres, auteurs et éditeurs canadiens si « l'acteur dominant » de l'industrie éprouve des difficultés financières.

Le gouvernement a déjà admis que nos accords en matière de commerce international, notamment l'ALENA et l'OMC, ne protègent pas adéquatement les créations uniques de la culture canadienne. Face à cette situation, il propose de créer sur la scène internationale un mécanisme distinct afin de protéger la diversité culturelle des pays.

Curieusement, les suggestions d'appliquer ce principe à l'intérieur du pays se heurtent à une forte résistance. Il est impératif de modifier la Loi sur la concurrence afin d'instituer au sein du Bureau de la concurrence un module culturel qui interviendrait dans les examens des secteurs culturels et qui aurait pour objectif de garantir aux Canadiens l'accès à un large éventail d'opinions, de livres et de produits culturels canadiens.

Une recommandation pertinente aurait été libellée comme suit :

(Non incluse) Recommandation 3.2

Le Comité recommande que le ministère du Patrimoine canadien et Industrie Canada élaborent de concert des modifications appropriées à la Loi sur la concurrence afin d'obliger le Bureau de la concurrence à prendre en compte les objectifs culturels nationaux lorsqu'il doit se prononcer sur l'industrie canadienne du livre. La présente recommandation pourrait servir de modèle pour les autres industries culturelles.

Le Comité a essayé de remédier aux problèmes structurels dans l'industrie du livre en laissant de côté la principale préoccupation dont nous ont fait part de nombreux témoins : le fait que la relation entre Chapters et Pegasus, ainsi que leur position dominante sur le marché, menacent l'économie future de l'écriture, de l'édition et de la vente de livres au Canada. Lorsque des situations de quasi-monopole se sont produites dans d'autres industries — comme celles des télécommunications et du transport aérien — le gouvernement a réagi en adoptant certaines mesures de protection du public. Le présent rapport ne propose aucune mesure de cet ordre dans le secteur du livre, ce qui limite l'impact d'autres bonnes recommandations.

Enfin, plusieurs intervenants, y compris des éditeurs et des détaillants, ont présenté au Comité un scénario dont il n'est pas question dans le rapport : la crise dans laquelle se retrouveraient les auteurs, éditeurs et acheteurs de livres si Chapters/Pegasus se trouvaient un jour en difficulté financière.

On propose dans le rapport principal que la Loi sur Investissement Canada continue d'assurer une protection contre la domination étrangère du secteur du livre, mais l'ascendant qu'ont à l'heure actuelle Chapters et Pegasus sur l'industrie appelle des solutions plus énergiques.

Il nous incombe de protéger l'investissement de 1 milliard de dollars que le gouvernement a fait (au cours des 30 dernières années) dans le livre canadien. L'objectif prioritaire de conserver la maîtrise canadienne de ce secteur devrait constituer en tout temps un thème prédominant de la politique gouvernementale.

PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 8 juin 2000
Séance nº 39

Le Comité permanent du patrimoine canadien se réunit aujourd'hui à huis clos, à 11 h 05, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Dennis Mills, vice-président.

Membres du Comité présents : Mauril Bélanger, Paul Bonwick, Sarmite Bulte, Pierre de Savoye, Wendy Lill, Rick Limoges, Clifford Lincoln, Inky Mark, Dennis Mills, Alex Shepherd.

Membre substitut présent : Roy Cullen pour Bryon Wilfert.

Aussi présents : De la Bibliothèque du Parlement : Joseph E. F. Jackson et Terrence J. Thomas, attachés de recherche. Experts-conseils : David Black et Kevin Burns.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude de l'industrie canadienne de l'édition du livre.

Le Comité examine la motion de Caroline St-Hilaire.

Sur motion de Caroline St-Hilaire, il est convenu, — Que le Comité permanent du patrimoine canadien examine, à son retour du congé d'été, les demandes de divers groupes de femmes dans le contexte de la Marche mondiale des femmes de l'an 2000; et que les attachés de recherche préparent de la documentation sur cette question.

Le Comité examine l'ébauche de rapport pour son étude de l'industrie canadienne de l'édition du livre.

Il est convenu, — Que le Comité fournisse un titre au greffier avant le mardi 13 juin 2000.

Il est convenu, — Que le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse au rapport, conformément à l'article 109 du Règlement.

Il est convenu, — Que le projet de rapport, tel qu'il a été modifié, soit adopté comme étant le Deuxième rapport du Comité et que le président le présente à la Chambre.

Il est convenu, — Que le Comité fasse imprimer 1 500 exemplaires de son rapport, tête-bêche.

Il est convenu, — Qu'on publie un communiqué de presse et qu'on organise une conférence de presse.

Il est convenu, — Que les opinions dissidentes soient soumises au greffier au plus tard le mardi 13 juin 2000, à 12 h, dans les deux langues officielles.

Il est convenu, — Que le Comité retienne les services professionnels d'un réviseur francophone pour relire la version française du texte, pour un montant maximal de 2 500 $, entre le 8 et 12 juin 2000.

À 12 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier du Comité
Normand Radford